АПН
БИБЛИОТЕЧКА
APN

Николай ШМЕЛЁВ
Владимир ПОПОВ

НА ПЕРЕ-ЛОМЕ:

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПЕРЕСТРОЙКА В СССР

Николай ШМЕЛЁВ Владимир ПОПОВ
НА ПЕРЕЛОМЕ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПЕРЕСТРОЙКА В СССР

Николай ШМЕЛЁВ
Владимир ПОПОВ

НА ПЕРЕЛОМЕ:

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПЕРЕСТРОЙКА В СССР

АПН

Издательство Агентства печати Новости
Москва, 1989

ББК 65.9(2)
Ш72

*Рецензенты: академик С.С. Шаталин
член-корреспондент АН СССР Н.Я. Петраков*

Книга издана в авторской редакции

Шмелев Н., Попов В.
Ш72 На переломе: перестройка экономики в СССР. М.: Изд-во АПН, 1989. — 400 с.

Это книга о радикальных и самых масштабных за последние полвека экономических преобразованиях, которые происходят на наших глазах в крупнейшей стране мирового социализма. В ней рассматривается история советской экономики с ее впечатляющими достижениями и трагическими потерями, неэффективность существующей системы директивного планирования, роль экономических стимулов и рыночной самонастройки в меняющемся хозяйственном механизме, проблемы внешнеэкономических связей СССР. В ней рассказывается и о трудностях, с которыми сталкивается экономическая реформа, о бюрократическом сопротивлении перестройке, о перспективах развития советской экономики.

Ш $\frac{0605010000}{067(02)-89}$ Без объявл. **ББК 65.9(2)**

ISBN 5-7020-0067-6

ПРЕДИСЛОВИЕ

Время перестройки — особое время. И, может быть, наиболее характерное его отличие от того состояния застоя и оцепенения, в котором мы находились всего лишь несколько лет назад, в том, что мы сегодня не только задаем вопросы, не только ищем ответы на них, но и признаем, что вопросов у нас гораздо больше, чем ответов. Что делать, куда идти — мы после исторических решений XXVII съезда КПСС знаем. Как делать и по каким дорогам идти — вряд ли найдется среди нас сегодня такой отчаянный смельчак, который решился бы сказать, что ему в этом вопросе ясно все или почти все.

В стране идет ни на день не затухающая дискуссия о том, как перестраиваться, что необходимо сделать сегодня и что нам предстоит сделать завтра. Сегодняшнее состояние нашей экономики не удовлетворяет у нас в стране никого. Три ее центральных, встроенных, так сказать, дефекта — монополия производителя в условиях всеобщего дефицита, незаинтересованность предприятий в научно-техническом прогрессе и недостаточность стимулов к добросовестному, напряженному труду — ясны, наверное, всем. Но как избавиться от этих дефектов, что делать, и не в теории, а на практике, — уверены, нет сегодня таких мудрецов ни наверху, ни внизу, кто решился бы утверждать, что им известен полностью пригодный для жизни рецепт, известны ответы на все вопросы. Нам еще много надо говорить, спорить, предлагать и отвечать, прежде чем мы "всем миром" их нащупаем, эти столь необходимые нам сегодня ответы.

По вспыхнувшим надеждам, по глубине, откровенности и смелости обсуждения наших проблем последние три года — это время подлинного возрождения нашей общественной мысли, нашего национального самосознания. XXVII съезд КПСС положил начало далеко идущим изменениям в жизни нашего общества. И развернувшаяся в стране открытая, честная, острая дискуссия по

наболевшим экономическим проблемам — несомненно, одно из важнейших проявлений этого процесса.

В этой связи, наверное, не лишне будет сказать, что все, о чем написано в данной книге, — это лишь личное мнение двух ее авторов, и не более того. Мы убеждены в исторических преимуществах именно коллективистской, социалистической организации общества, в жизнеспособности нашей социальной системы и в том, что нет такой силы ни внутри, ни вовне, которая могла бы навязать нам сегодня или в будущем нечто такое, что не соответствует национальному выбору, сделанному в Октябре 1917 года, нашим традициям и нашему пониманию жизни. Но мы также уверены в том, что административная система, сложившаяся у нас в конце 20-х годов и просуществовавшая более полувека, явилась чуждым и противоестественным для социализма наслоением, отступлением от социалистических принципов и идеалов. И хотя такая система имела, конечно, свои глубокие исторические корни, она отнюдь не была абсолютно неизбежным и предопределенным этапом нашей социальной эволюции.

Так или иначе, историю нельзя переделать заново, и сегодня нам приходится иметь дело с тем, что есть, а не с тем, что было бы теоретически возможно. Изучение нашего прошлого для нас отнюдь не самоцель: это способ понять, что же в действительности представляют собой сегодняшние дефекты, сегодняшние трудности нашей экономики и каковы могут быть реальные способы их устранения. Точно так же анализ всего устаревшего, отжившего в нашем экономическом механизме нужен нам сегодня не только для того, чтобы еще раз показать себе и другим, что у нас в жизни плохо, неэффективно, неразумно, но в первую очередь для того, чтобы понять, куда нам предстоит двигаться дальше и как, по каким дорогам мы пойдем в будущее.

ГЛАВА ПЕРВАЯ

Оглядываясь назад

Вот уже более семи десятилетий отделяют нас от того дня, который круто повернул социальное развитие России и стал точкой отсчета ее современной истории. Для отдельного человека этот срок — больше, чем сама жизнь, во всяком случае, больше, чем сознательная изнь. Время неумолимо идет вперед: среди нас почти уже не осталось тех, кто родился на рубеже прошлого и нынешнего столетий и прошел вместе со страной весь ее путь от революции до нынешней перестройки. Сегодня для абсолютного большинства советских людей революция, гражданская война, новая экономическая политика 20-х годов, первые пятилетки 30-х — это уже история, о которой они знают из рассказов отцов, книг и кинофильмов.

Семь десятилетий существует и развивается на планете реальный социализм — общество, построенное на принципах, в корне отличных от всех известных ранее. По пути, на который впервые стала наша страна, идут теперь и другие государства; на долю социалистических стран — СССР, Китая и других — приходится сейчас треть населения мира и примерно такая же доля мирового валового внутреннего продукта. Таковы факты, которые можно по-разному интерпретировать, но нельзя игнорировать. Они могут нравиться или не нравиться, но от них нельзя отмахнуться, объявив все, что было, исторической аномалией.

К сожалению, мы сами до сих пор довольно мало знаем о нашем прошлом, и в частности о прошлом нашей экономической системы. В огромном числе публикаций до самого последнего времени многие исторические факты либо замалчивались, либо подавались тенденциозно. С одной стороны, затушевывались негативные черты административной системы, существовавшей у нас до самого последнего времени, и, наоборот, раздувались ее достоинства: в результате созданный на бумаге стараниями теоретиков образ, хотя и явно расходился с

жизнью, но зато более соответствовал историческим представлениям о социалистическом идеале. С другой — вся наша история рассматривалась как почти прямолинейное и постоянное приближение к этому идеалу, прерываемое разве что чрезвычайными обстоятельствами (войны) и отклонениями некоторых лидеров от генеральной линии.

Административная система в такой трактовке неизбежно оказывалась венцом всего развития, а те периоды (скажем, 20-е годы), когда администрирование не являлось основным методом управления экономикой, квалифицировались только как подступы, подходы к идеалу, осуществленному на практике лишь позднее. "Административный социализм" по сути расценивался как единственно возможная форма социализма вообще; навязчиво доказывалось, что "другого" социализма нет и быть не может, что все остальное, не вписывающееся в "административный идеал", — "от лукавого", не настоящее, не подлинно социалистическое.

В конце концов случилось так, что образ социализма в сознании миллионов людей — и у нас в стране, и на Западе — прочно сросся с образом административной системы. Повсеместная всепроникающая и всепоглощающая централизация хозяйственной жизни, почти полное отсутствие рыночных, товарно-денежных отношений, уравнительное распределение и многие другие черты, которые были характерны для нашего общества на определенном этапе его развития, стали ассоциироваться и даже отождествляться с социализмом вообще, с социализмом как общественной системой. Еще несколько лет назад у нас фактически господствовало представление, что сложившиеся в стране экономические отношения (прямое планирование всех натуральных пропорций, нынешняя структура собственности и т.д.) — это и есть естественное и единственно возможное воплощение социалистического идеала на практике, воплощение, полностью отвечающее природе социализма как общественного строя. Соответственно считалось, что сложившуюся систему можно корректировать, совершенствовать, улучшать за счет замены кое-каких ее деталей, но в своих принципиальных основах она неприкосновенна.

Между тем, если руководствоваться не предвзятыми представлениями и тем более не ностальгией по недавним, но уже ушедшим в прошлое временам, вопрос об

исторической преемственности нашей экономической модели выглядит совершенно по-иному.

В исторической ретроспективе административная система, бывшая не то что частью нашей жизни, но ее главным стержнем на протяжении более полувека — с конца 20-х до середины 80-х годов, предстает как понятное и во многом закономерное, но все-таки чуждое социализму наслоение, вызванное к жизни специфическими, чрезвычайными и уже не существующими более обстоятельствами. При таком (то есть историческом) подходе неизбежно обнаруживается, что административная система, от которой мы теперь отказываемся, отнюдь не является чем-то имманентно присущим социализму, как еще считают многие, но, напротив, прямо противопоказана ему при нормальных условиях. И наконец, при таком подходе нынешняя перестройка оказывается вовсе не идеологическим отступлением, не отказом от принципов научного социализма, но, наоборот, возвратом к ленинским нормам хозяйственного управления, лежавшим в основе экономической системы 20-х годов, но впоследствии забытым и извращенным, — возвратом к здравому смыслу, к реалистическому взгляду на экономическую действительность и на задачи, которые стоят перед страной.

В экономических и других гуманитарных исследованиях история, уроки прошлого играют, по сути, ту же роль, что и эксперимент в точных науках. Семь десятилетий, минувших со времени революции, — в общем непродолжительный период в истории нашей страны и тем более в мировой истории. Но это вся, целиком и полностью, без остатка история социализма в СССР. Понятно, что наш собственный семидесятилетний путь успехов и ошибок (наряду с опытом других стран, связавших позднее свою судьбу с социализмом) имеет в этом смысле уникальное значение для обоснованной оценки наших сегодняшних хозяйственных решений. Вот почему сейчас, в разгар перестройки, устремляя наши взгляды и надежды в завтрашний день и твердо решившись избавиться от бремени отживших стереотипов и застарелых подходов, мы вместе с тем все чаще оглядываемся назад, стараясь понять, что же именно "не сработало" в те далекие годы и довело страну до предкризисного состояния, в чем же именно мы тогда ошиблись и как нам избежать похожих ошибок теперь.

"Военный коммунизм"

Известно, что к моменту победы революции в России никто из ее признанных теоретиков или ее наиболее авторитетных практиков не имел (да и не мог иметь) более или менее законченного представления об основных контурах будущей экономической системы социализма. Маркс и Энгельс разработали теоретические основы революции, обосновали ее объективную неизбежность, однако в отношении того, какой должна быть экономика победившего социализма, у них имелись лишь самые общие догадки, в которых ставились преимущественно лишь самые общие социально-экономические цели социализма. Но они не оставили нам в наследие фактически ничего, что можно было бы рассматривать как практический совет относительно методов достижения этих целей. Предреволюционные работы В.И. Ленина также были в основном посвящены политической цели уничтожения отжившего общественного строя, уничтожения его государственной машины и его отношений собственности, но отнюдь не тому, что конкретно предстоит сделать для налаживания полнокровной экономической жизни нового, социалистического общества после победы революции.

Революция, таким образом, застала нас невооруженными с точки зрения продуманной, законченной экономической теории социализма. Есть, однако, основания считать, что в первые месяцы после Октября, когда обстановка еще позволяла, Ленин уделял этой проблеме самое серьезное внимание. Именно в тот период он сформулировал свою знаменитую мысль о том, что социализм есть "...советская власть + прусский порядок железных дорог + американская техника и организация трестов + американское народное образование..." Надо, писал он тогда же, "учиться социализму у организаторов трестов"[1].

Большое значение он также придавал денежной политике и здоровой, сбалансированной финансовой системе. Иными словами, в начальный период революции Ленин

---

[1] Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 36. С. 257, 550. Приводимые далее в тексте цифры и факты, если ссылки на источник отсутствуют, взяты из общедоступных статистических справочников или газет.

исходил из того, что капитализм уже создал для социализма все необходимые экономические формы и нужно было только наполнить их новым, социалистическим содержанием. "Социализм, — писал он в канун вооруженного восстания, — есть не что иное, как государственно-капиталистическая монополия, *обращенная на пользу всего народа* и постольку *переставшая* быть капиталистической монополией"[1].

Так или иначе, последовавший за революцией период ожесточенной борьбы на время снял с повестки дня вопрос о естественных формах социалистической организации хозяйственной жизни, заставив прибегнуть к предельной централизации власти, к чисто административной, внеэкономической мобилизации всех ресурсов на нужды обороны.

Первые три года своего существования (1917 — 1920 гг.) молодая Советская Республика практически непрерывно находилась в состоянии войны. Предпринятая большевиками сразу же после взятия власти попытка вывести страну из первой мировой войны увенчалась успехом только в марте 1918 г., когда был подписан сепаратный Брестский мирный договор с Германией. Но уже в том же месяце высадка английских войск в Мурманске положила начало иностранной интервенции, а вспыхнувший в мае — июне того же года мятеж чехословацкого корпуса в Сибири и на Урале фактически стал прологом к гражданской войне, продолжавшейся более двух лет. Эта война завершилась только в конце 1920 г., когда было заключено перемирие с Польшей и разгромлена последняя крупная белая армия Врангеля в Крыму.

С осени 1918 г. Советская Республика существовала фактически в границах, не охватывавших даже европейской части России, имея только один выход к морю — через Петроград и будучи отрезанной от украинского, сибирского и волжского хлеба, от угля Донбасса, от бакинской нефти и туркестанского хлопка. При этом уже к началу революции страна была измотана до предела трехлетней мировой войной; национальный доход в 1917 г. составил всего 75% от уровня предвоенного, 1913 г. Начавшаяся затем новая война — гражданская —

---

[1] Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 34. С. 192.

потребовала поэтому поистине немыслимого, сверхчеловеческого напряжения сил: под ружье к 1920 г. было поставлено до 5 млн. человек, которых надо было кормить и снабжать, поезда не ходили из-за нехватки топлива, в стране царили голод и разруха, свирепствовали эпидемии тифа. Речь шла не только о судьбах Советской власти и социализма, но и о самом выживании нации.

Сложившаяся тогда, в исключительных условиях войны и экономического расстройства, хозяйственная система не могла быть не чем иным, как жестко централизованным тоталитарным организмом, и в действительности стала таковым. Совокупность экономических и других мер, создавших каркас такой системы, получила довольно точное определение как политика "военного коммунизма" и под таким названием вошла в историю.

Для снабжения армии и городов хлебом была введена продразверстка — обязательное отчуждение в пользу государства всех производимых крестьянами продуктов за исключением небольшой части зерна, необходимой для питания, посева и в качестве фуража. Расплата за эти обязательные поставки производилась по твердым ценам обесценившимися бумажными деньгами, так что фактически продразверстка была конфискацией. Частная торговля хлебом и другими продуктами была запрещена, все продовольствие распределялось государством строго по карточкам.

В промышленности были национализированы все крупные и средние предприятия. Для управления ими в Высшем совете народного хозяйства (ВСНХ) были созданы главки (главные управления), число которых в 1920 г. превысило 50 и которые получили, по существу, диктаторские полномочия в руководстве отдельными отраслями. На предприятиях была введена военная дисциплина, все решения принимались директорами, подчиненными непосредственно главку.

Деньги последовательно изгонялись из обращения. Их было напечатано слишком много, и они обесценились в сотни, а затем и тысячи раз, так что потеряли почти полностью покупательную способность. Денежная масса в стране исчислялась квадриллионами, стоимость коробки спичек или поездки в трамвае оценивалась в миллионы советских рублей — совзнаков.

Так же как и другие страны, со вступлением в первую мировую войну Россия отменила обратимость своей денежной единицы в золото, разрешив Государственному банку "учитывать краткосрочные обязательства государственного казначейства в размере, соответствующем потребностям военного времени", посредством выпуска в обращение не покрытых золотом кредитных билетов. Бумажные деньги, естественно, начали обесцениваться и по отношению к товарам, и по отношению к золоту: уже в конце 1915 г. десятирублевые золотые монеты продавались за 16 — 17 бумажных рублей. Пришедшее к власти в результате Февральской революции Временное правительство активизировало работу печатного станка — за 8 месяцев своего существования (март — октябрь 1917 г.) оно выпустило в обращение больше бумажных денег, чем царское правительство за весь период войны. Еще более быстрыми темпами увеличивалась денежная эмиссия в первые годы Советской власти, что в конце концов привело к гиперинфляции.

Интересно, как при этом изменялись пропорции между темпами роста денежной массы и темпами обесценения денег. Индексы количества денег в обороте, цен и реального национального дохода составили соответственно (1913 г. = 1)[1]:

Годы	Количество денег	Цены	Национальный доход
1916	3,40	1,43	—
1917	5,57	2,94	0,75
1918	16,60	20,76	—
1919	36,8	164	—
1920	135,2	2420	—
1921	702	16 800	0,38

Отсюда видно, что на первом этапе (1913 — 1917 гг.) увеличение массы денег в обороте, даже с учетом сокращения реального товарного обеспечения (национального дохода), опережало повышение цен; тогда как на втором этапе (1918 — 1921 гг.), наоборот, рост цен шел намного быстрее, чем увеличивалась денежная масса в расчете на единицу национального дохода.

Здесь отчетливо обнаружился известный в экономической науке эффект резкого сокращения спроса на наличные деньги в периоды очень высокой инфляции, так называемый эффект Кэгана. При быстром росте цен издержки хранения денежной наличности увеличивались, спрос на деньги уменьшался, и скорость обращения денег возрастала, становясь, наряду с избыточной денежной эмиссией, дополнительным и даже важнейшим фактором раскручивания инфляционной спирали. Процесс приобретал лавинообразный, кумулятивно развертывающийся характер.

В обстановке гиперинфляции происходила замена денежного обращения натуральным обменом. Созданный в

[1] Вайнштейн А.Л. Цены и ценообразование в СССР в восстановительный период 1921 — 1928 гг. М., 1972. С. 31; Народное хозяйство СССР в 1958 году. М., 1959. С. 52.

1918 г. и приступивший было к нормированию всех цен Комитет твердых цен при ВСНХ вскоре утратил свое значение. В промышленности начала внедряться система безденежных отношений и расчетов. Всем предприятиям предписывалось отпускать производимую ими продукцию государственным организациям и предприятиям бесплатно по ордерам ВСНХ или местных властей. Все денежные доходы предприятий передавались в казну. Налоги отменялись, аннулировались долги предприятий друг другу и кредитным учреждениям. Снабжение сырьем, топливом, оборудованием и прочим тоже осуществлялось бесплатно, в централизованном порядке. Наличные деньги выдавались предприятиям только на те потребности, которые не могли быть удовлетворены отпуском в натуре соответствующих изделий. Для организации учета без посредства денег Совнарком (правительство) дал указание о переходе к новому измерителю — тредам (трудовым единицам).

Перестали существовать банковская система и кредитные отношения. Народный банк, созданный после революции на базе национализированных частных банков, был слит с казначейством, целиком подчинен ВСНХ и превратился по сути в центральную расчетную кассу. Причем на банковских счетах фиксировалось не только движение денежных средств, но и материальных ценностей внутри государственного сектора хозяйства. Банковское кредитование, таким образом, было заменено централизованным государственным финансированием и материально-техническим снабжением.

Централизованно, по карточкам, распределялись и предметы потребления. Плата за продукты, жилье и многие другие виды товаров и услуг была отменена; 70 — 90% заработной платы выдавалось в натуре; упразднялись и денежные налоги с населения. Господствующим стал уравнительный принцип распределения: если в 1917 г. оплата труда высококвалифицированного рабочего в 2,3 раза превышала заработок чернорабочего, то к 1918 г. — только в 1,3 раза, а к 1920 г. — всего в 1,04 раза[1].

Такова была политика "военного коммунизма", же-

[1] Петраков Н. Золотой червонец вчера и завтра// Новый мир. 1987. № 8. С. 211.

лезным обручем сковавшая экономику, но позволившая вместе с тем спасти от голодной смерти города и выстоять в гражданской войне.

В экономических дискуссиях и публикациях тех лет политика "военного коммунизма" нередко рассматривалась, однако, не в качестве чрезвычайной, временной меры, вызванной к жизни лишь особыми обстоятельствами, но как логичный и закономерный шаг в строительстве новых, социалистических отношений. Доказывалось, в частности, что социалистическое хозяйство по сути своей должно быть натуральным, безденежным, что централизованное распределение всех ресурсов и всей продукции — подлинно социалистический принцип, что стремительное обесценение рубля не только не вредно для народного хозяйства, но, напротив, является благом, ибо "съедает" денежные накопления буржуазии и изгоняет ненавистные деньги из обращения, облегчая переход к организованному продуктообмену.

Какое-то время и сам Ленин, поглощенный ожесточенной борьбой не на жизнь, а на смерть с контрреволюцией, видимо, тоже стал верить в то, что на определенном этапе военно-административные, приказные, насильственные методы — это и есть основные методы строительства социалистической экономики. Подобному взгляду на вещи в те годы способствовало, несомненно, и убеждение в том, что мы не будем долго в одиночестве, что не мы, а богатый промышленный Запад будет прокладывать дорогу к новой экономической системе, что революция на Западе поможет решить многие из наших наиболее острых хозяйственных проблем. Считалось, что сейчас для нас главное как-то продержаться, выстоять, а дальше будет легче.

История, однако, распорядилась по-другому. Революционная волна на Западе стала спадать, германская революция 1918 г. не переросла в социалистическую. Внутри страны после завершения гражданской войны усилились выступления крестьян, крайне недовольных продовольственной разверсткой. Крестьянский мятеж под руководством А. Антонова на Тамбовщине охватил в конце 1920-го — начале 1921 г. 5 уездов, в нем участвовали десятки тысяч человек. Кульминацией повстанческого движения стало вооруженное выступление в феврале — марте 1921 г. кронштадтских моряков, требовавших, сре-

ди прочего, отмены продразверстки и свободной торговли хлебом. "Мы наткнулись, — писал о том времени Ленин, — на большой, — я полагаю, на самый большой, — внутренний политический кризис Советской России"[1].

В дополнение ко всему частный свободный рынок, несмотря на введенные суровые запреты военного времени, оказался крайне живучим и никак "не хотел" исчезать. Даже в разгар "военного коммунизма", рискуя собственной жизнью, спекулянты-мешочники все равно доставляли в города столько же хлеба, столько давали все заготовки по продразверстке. Вся страна фактически торговала, обменивала продукты на мануфактуру и наоборот, чтобы выжить. Причем на роль денег — всеобщего эквивалента — постепенно выдвинулись такие товары, как мука, зерно, соль. В Москве на крупнейшей "толкучке" — Сухаревке можно было выменять на соль или печеный хлеб практически любой нужный товар.

Но гражданская война в основном закончилась, близился долгожданный мир, и надо было решать, как жить дальше, как совместить и надо ли совмещать рвущуюся наружу стихию "черного рынка" с запретами военного времени. Нужно было восстановить разрушенный за годы гражданской войны союз с крестьянством, составлявшим более 80% населения страны. Нужно было восстановить разрушенное войной и политикой "военного коммунизма" хозяйство, в котором по сравнению с довоенным уровнем грузооборот железнодорожного транспорта сократился в 5 раз, промышленная продукция — в 3 раза и сельскохозяйственная — почти в 2 раза. Наконец, может быть, самое важное: надо было решить, какой должна быть социалистическая экономика не в чрезвычайных, а в нормальных, естественных человеческих условиях.

Сделанный тогда выбор имеет прямое отношение к нашим сегодняшним заботам и планам, к нынешней перестройке. Большое видится на расстоянии: чем дальше мы отходим от того времени, тем яснее высвечивается непреходящее историческое значение осуществленного тогда поворота. Провозглашенная по инициативе Ленина в марте 1921 г. новая экономическая политика (нэп) означала крутой разрыв с недавним прошлым и

[1] Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 45. С. 282.

стала своего рода революцией в экономическом мышлении.

В новой экономической политике впервые были сформулированы принципиальные основы научного, реалистического подхода к задачам социалистического строительства. От азартного, эмоционального (к тому же еще и вынужденного чрезвычайными обстоятельствами) напора партия переходила к продуманной, взвешенной, конструктивной работе по созданию основ социалистического экономического механизма, который не подавлял бы, а, наоборот, мобилизовывал все творческие силы и энергию трудящегося населения. По сути дела нэп означал переход от "административного" к "хозрасчетному социализму".

Новая экономическая политика

Первой и главной мерой нэпа стала замена продразверстки продовольственным налогом, установленным первоначально на уровне примерно 20% от чистого продукта крестьянского труда (т.е. требовавшим сдачи почти вдвое меньшего количества хлеба, чем продразверстка), а затем сниженным до 10% урожая и меньше и принявшим денежную форму[1]. Оставшиеся после сдачи продналога продукты крестьянин мог продавать по своему усмотрению — либо государству, либо на свободном рынке.

Радикальные преобразования произошли и в промышленности. Главки были упразднены, а вместо них созданы тресты — объединения однородных или взаимосвязанных между собой предприятий, получившие полную хозяйственную и финансовую независимость, вплоть до права выпуска долгосрочных облигационных займов. Уже к концу 1922 г. около 90% промышленных предприятий были объединены в 421 трест, причем 40% из них было центрального, а 60% — местного подчинения. Тресты сами решали, что производить и где реализовывать продукцию; предприятия, входящие в трест, снимались с государственного снабжения и переходили к

---

[1] Амбарцумов Е.А. Вверх, к вершине. М., 1974, С. 140.

закупкам ресурсов на рынке. Закон предусматривал, что "государственная казна за долги трестов не отвечает".

ВСНХ, потерявший право вмешательства в текущую деятельность предприятий и трестов, превратился в координационный центр. Его разбухший за годы "военного коммунизма" аппарат, насчитывавший в 1921 г. почти 250 тыс. человек (при том, что во всей государственной промышленности было занято тогда всего 1,2 млн., а во всем народном хозяйстве — 5 млн. рабочих и служащих!), был резко сокращен.

Именно тогда появляется термин хозяйственный расчет, означающий, что предприятие (после обязательных фиксированных взносов в государственный бюджет) само распоряжается доходами от продажи продукции, само отвечает за результаты своей хозяйственной деятельности, самостоятельно использует прибыли и покрывает убытки. В условиях нэпа, писал Ленин, "государственные предприятия переводятся на так называемый хозяйственный расчет, то есть по сути в значительной степени на коммерческие и капиталистические начала"[1].

Не менее 20% прибыли тресты должны были направлять на формирование резервного капитала до достижения им величины, равной половине уставного капитала (вскоре этот норматив снизили: в резервный капитал следовало отчислять не менее 10% прибыли до тех пор, пока он не достигал 1/3 первоначального капитала)[2]. Резервный капитал использовался для финансирования расширения производства и возмещения убытков хозяйственной деятельности. Члены правления треста получали специальные тантьемы (премии) и наградные, величина которых зависела от размеров прибыли. Рабочие также получали премии из прибыли.

Рассматривая тресты как полностью независимые объединения, Ленин был категорическим противником их огосударствления. "Вы мне сказали, — писал он наркому финансов, — что некоторые наши тресты могут в ближайшем будущем оказаться без денег и просить нас ультимативно о том, чтобы мы их национализировали. Я думаю, что тресты и предприятия на хозяйственном расчете основаны именно для того, чтобы они сами отве-

---

[1] Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 44. С. 342.
[2] Вопросы экономики. 1987. № 7. С. 46.

чали и притом всецело отвечали за безубыточность своих предприятий. Если это оказывается ими не достигнуто, то, по-моему, они должны быть привлекаемы к суду и караться в составе всех членов правления длительным лишением свободы (может быть, с применением по истечении известного срока условного освобождения), конфискацией всего имущества и т.д."[1].

Тресты — "государственные промышленные предприятия, которым государство предоставляет самостоятельность в производстве своих операций, согласно утвержденному для каждого из них уставу, и которые действуют на началах коммерческого расчета с целью извлечения прибыли", — было записано в декрете ВЦИК и Совнаркома в 1923 г.[2].

Стали возникать и синдикаты — добровольные объединения трестов на началах кооперации, занимавшиеся сбытом, снабжением, кредитованием, внешнеторговыми операциями. К концу 1922 г. 80% трестированной промышленности было синдицировано, а к началу 1928 г. всего насчитывалось 23 синдиката; они действовали почти во всех отраслях промышленности, сосредоточив в своих руках основную часть оптовой торговли. Правление синдикатов избиралось на собрании представителей трестов, причем каждый трест мог передать по своему усмотрению большую или меньшую часть своего снабжения и сбыта в ведение синдиката.

Реализация готовой продукции, равно как и закупка сырья, материалов, оборудования, производилась на полноценном рынке, по каналам оптовой торговли. В стране возникла широкая сеть товарных бирж, ярмарок, торговых предприятий.

В промышленности и других отраслях была восстановлена денежная оплата труда, введены тарифы зарплаты, исключающие уравниловку, и сняты ограничения для увеличения заработков при росте выработки. Были ликвидированы трудовые армии, отменены обязательная трудовая повинность и основные ограничения на перемену работы. Организация труда, таким образом, строилась на принципах материального стимулирования, при-

---

[1] Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 54. С. 150.

[2] Управление народным хозяйством СССР. 1917 — 1940 гг. Сборник документов. М., 1968. С. 81.

шедших на смену внеэкономическому принуждению периода "военного коммунизма". Абсолютная численность безработных, зарегистрированных биржами труда, в период нэпа возросла (с 1,2 млн. человек в начале 1924 г. до 1,7 млн. в начале 1929 г.), но расширение рынка труда было еще более значительным (численность рабочих и служащих во всех отраслях народного хозяйства, исключая самодеятельных крестьян-единоличников, практически не выходивших на рынок труда, увеличилась с 8,5 млн. человек в 1924/25 г. до 12,4 млн. в 1929 г.), так что фактический уровень безработицы несколько снизился.

В промышленности и торговле возник частный сектор: некоторые (правда, немногие) государственные предприятия были денационализированы, другие — сданы в аренду; было разрешено создание собственных промышленных предприятий частным лицам с числом занятых не более 20 человек (позднее этот "потолок" был поднят). Среди арендованных частниками фабрик были и такие, которые насчитывали 200—300 человек, а в целом на долю частного сектора в период нэпа приходилось от 1/5 до 1/4 промышленной продукции, 40—80% розничной торговли и небольшая часть оптовой торговли.

Ряд предприятий был сдан в аренду иностранным фирмам в форме концессий, причем среди концессионеров были и американские компании. Арманд Хаммер, патриарх советско-американских экономических связей, держал в Москве предприятия по производству канцелярских товаров; Аверелл Гарриман, будущий американский посол в Советском Союзе во время Великой Отечественной войны, арендовал марганцевые рудники в Грузии и т.д. В целом, однако, роль концессий была невелика: в 1926 — 1927 гг. насчитывалось 117 действующих соглашений такого рода; они охватывали предприятия, на которых работали 18 тыс. человек и выпускалось чуть более 1% промышленной продукции [1]. В некоторых отраслях, однако, удельный вес концессионных предприятий и смешанных акционерных обществ, в которых иностранцы владели частью пая, был весьма значителен: в добыче свинца и серебра концессии давали более 60% продукции, в добыче марганцевой руды — почти 85%, в

---

[1] Амбарцумов Е.А. Вверх, к вершине. М., 1974. С. 153—154.

добыче золота — 30%, в производстве одежды и предметов туалета — 22% [1].

Помимо капитала в СССР направился поток рабочих-эмигрантов со всего мира. Тысячи рабочих западных стран предлагали свою помощь, знания и опыт молодой Советской Республике, восстанавливавшей разрушенное хозяйство. Более ста квалифицированных механиков с заводов Форда прибыли в 1921 — 1922 гг. на Московский автомобильный завод (АМО) для налаживания производства. Члены американского профсоюза швейников, создав кооператив "Портняжная мастерская имени III Интернационала", оборудовали в Москве первую механическую мастерскую на 600 рабочих мест с организацией труда по системе Тэйлора. Далее, в 1922 г. американским профсоюзом швейников и Советским правительством была создана Русско-американская индустриальная корпорация (РАИК), которой были переданы 6 текстильных и швейных фабрик в Петрограде, 4 — в Москве. Корпорация выпускала акции, размещаемые в США и других странах; 2 акции РАИК приобрел Ленин.

Иммигранты участвовали в восстановлении шахт Донбасса, создавали сельские коммуны, тракторные отряды, работали в качестве специалистов на советских заводах. С сентября 1920-го по сентябрь 1921 г. в Советскую Россию прибыли более 10 тыс. американцев, в том числе 2,6 тыс. квалифицированных промышленных рабочих. Носившая поначалу стихийный характер иммиграция трудящихся разных стран в Россию с весны 1921 г. становится все более организованной. В июне 1921 г. была принята резолюция Совета Труда и Обороны (СТО) "Об американской промышленной эмиграции", на основании которой с группой американских рабочих был в октябре заключен договор о создании Автономной индустриальной колонии в Кузбассе (АИК "Кузбасс") — "пролетарской концессии", как ее тогда называли. С лозунгом "Превратим Сибирь в новую Пенсильванию" американские колонисты, прибывшие в первой половине 1922 г. в Кемерово, взялись за добычу угля и производство кокса. 12 тысяч десятин земли, породистый скот и 11 тракторов, привезенных из Америки, стали основой для создания подсобного сельскохозяйственного про-

---

[1] Экономическая энциклопедия. Т. 2. М., 1975. С. 230.

изводства. В 1922—1923 гг. на работу в АИК прибыло 500—600 иностранцев 27 национальностей, а к концу 1923 г. на ее предприятиях работало всего около 8 тыс. человек. Просуществовала она, несмотря на трудности, до 1927 г., когда была реорганизована в государственный трест. Всего же в 1920 — 1925 гг. в СССР прибыло 20 тысяч иммигрантов из США и Канады [1].

Бурно развивалась кооперация всех форм и видов. Роль производственных кооперативов в сельском хозяйстве была незначительна (в 1927 г. они давали только 2% всей продукции сельского хозяйства и 7% товарной продукции), зато простейшими первичными формами — сбытовой, снабженческой и кредитной кооперацией — было охвачено к концу 20-х годов больше половины всех крестьянских хозяйств. Надо сказать, что и до революции в России существовало мощное кооперативное движение, были известные теоретики и энтузиасты кооперации. Но размах, который приняло это движение в 20-е годы, поистине беспрецедентен: к концу 1928 г. непроизводственной кооперацией различных видов, прежде всего крестьянской, было охвачено около 28 млн. человек, т.е. в 13 с лишним раз больше, чем в 1913 г.[2]. В обобществленной розничной торговле 60—80% приходилось на кооперативную и только 20—40% на собственно государственную, в промышленности в 1928 г. 13% всей продукции давали кооперативы [3]. Существовало кооперативное законодательство, кооперативный кредит, кооперативное страхование.

Взамен обесценившихся и фактически уже отвергнутых оборотом совзнаков в 1922 г. был начат выпуск новой денежной единицы — червонцев, имевших золотое содержание и курс в золоте (1 червонец = 10 дореволюционным золотым рублям = 7,74 г чистого золота). В 1924 г. быстро вытеснявшиеся червонцами совзнаки вообще прекратили печатать и изъяли из обращения; в том же году был сбалансирован бюджет и запрещено использование денежной эмиссии для покрытия расходов государства; были выпущены новые казначейские билеты

---

[1] США — экономика, политика, идеология. 1988. № 5. С. 40, 43—44; Козько Н., Кривошеева Е. Загадка Эрниты. Кемерово. 1979.
[2] Октябрь. 1988. № 2. С. 4—5.
[3] Народное хозяйство СССР в 1958 году. М., 1959. С. 127, 712.

— рубли (10 рублей = 1 червонцу). На валютном рынке как внутри страны, так и за рубежом червонцы свободно обменивались на золото и основные иностранные валюты по довоенному курсу царского рубля (1 американский доллар = 1,94 рубля).

Возродилась кредитная система. В 1921 г. был воссоздан Госбанк, начавший кредитование промышленности и торговли на коммерческой основе. На первом этапе своей деятельности (до тех пор, пока стабилизация рубля не положила конец высокой инфляции) Госбанк вынужден был выдавать займы под исключительно высокий номинальный процент — от 8 до 12% в месяц (96—144% годовых). Но с внедрением в оборот червонца процент резко упал.

В 1922 — 1925 гг. был создан целый ряд специализированных банков: акционерные, в которых пайщиками были Госбанк, синдикаты, кооперативы, частные лица и даже одно время иностранцы (в 1922 — 1924 гг. часть акций Российского коммерческого банка принадлежала шведским предпринимателям), — для кредитования отдельных отраслей хозяйства и районов страны; кооперативные — для кредитования потребительской кооперации; организованные на паях общества сельскохозяйственного кредита, замыкавшиеся на республиканские и центральный сельскохозяйственные банки; общества взаимного кредита — для кредитования частной промышленности и торговли; сберегательные кассы — для мобилизации денежных накоплений населения. На 1 октября 1923 г. в стране действовало 17 самостоятельных банков, а доля Госбанка в общих кредитных вложениях всей банковской системы составляла 2/3. К 1 октября 1926 г. число банков возросло до 61, а доля Госбанка в кредитовании народного хозяйства снизилась до 48% [1].

При этом банки конкурировали между собой, пытаясь, с одной стороны, привлечь депозиты через повышение процента ("борьба за пассивы"), а с другой — перехватить друг у друга клиентов путем предоставления особенно выгодных условий кредита. Одни и те же предприятия, организации, тресты и кооперативы часто кредитовались у нескольких банков одновременно и уж, во

---

[1] Кредитно-денежная система СССР. Под ред. А.А. Посконова. М., 1967. С. 303, 304.

всяком случае, всегда имели возможность обратиться за займом в любой банк по своему выбору. Кроме того, широко распространился коммерческий кредит — одних предприятий и организаций другими. Собственно говоря, добрая половина краткосрочного банковского кредитования осуществлялась через учет коммерческих векселей, т.е. фактически только обслуживала небанковский ссудный оборот. По существу, функционировал единый денежный рынок, а его регулирование со стороны Комитета по делам банков при Госбанке производилось в основном экономическими методами.

Экономический механизм в период нэпа базировался, таким образом, на рыночных принципах. Товарно-денежные отношения, которые ранее пытались изгнать из производства и обмена, в 20-е годы проникли во все поры хозяйственного организма, стали главным связующим звеном между его отдельными частями. Высвобожденная из-под пресса административных запретов сила рынка — экономические, материальные стимулы — наполнила свежим ветром обвисшие паруса социалистической экономики, и она двинулась вперед невиданными ранее темпами.

Всего за 5 лет, с 1921 по 1926 г., индекс промышленного производства увеличился более чем в 3 раза и практически достиг уровня 1913 г.; сельскохозяйственное производство возросло в 2 раза и превысило на 18% уровень 1913 г. Но и после завершения восстановительного периода рост экономики продолжался быстрыми темпами: в 1927-м, 1928 гг. прирост промышленного производства составил соответственно 13 и 19%, валовая продукция сельского хозяйства увеличивалась вполне приемлемым темпом 2,5% в год. В целом же за период 1921 — 1928 гг. среднегодовой темп прироста национального дохода составил 18%.

Никогда — ни до ни после — советская экономика не развивалась так успешно, как во времена нэпа *(рис. 2)*. К 1928 г. национальный доход на душу населения в сравнении с 1913 г. возрос на 10%, что, между прочим, даже превышало увеличение аналогичного показателя, скажем, в США, экономика которых не пострадала в этот период от войн. Страна восставала из руин и обновлялась, каждый день приносил что-то новое, люди чувствовали реальные перемены к лучшему, обретали

уверенность в настоящем и с надеждой смотрели в будущее.

Но, пожалуй, самым важным и без преувеличения исторически значимым итогом нэпа стало то, что впечатляющие хозяйственные успехи были достигнуты на основе принципиально новых, неизвестных дотоле истории общественных отношений. Бурно росла именно социалистическая по своей природе экономика, в которой частнокапиталистический сектор хоть и существовал, но не играл решающей роли. В промышленности ключевые позиции занимали государственные тресты, в кредитно-финансовой сфере — государственные и кооперативные банки, в сельском хозяйстве — мелкие крестьянские хозяйства, охваченные простейшими видами кооперации. Связанные между собой через рынок и регулируемые государством, эти ячейки социалистической экономики обнаружили высокую способность к согласованному взаимодействию и сбалансированному стабильному развитию. Впервые в истории была доказана принципиальная возможность успешного экономического прогресса общества, построенного на коллективистских началах и использующего в качестве основного мотора и регулятора роста контролируемый государством механизм рыночной самонастройки.

Совершенно новыми оказались в условиях нэпа и экономические функции государства; коренным образом изменились цели, принципы и методы правительственной экономической политики. Если ранее центр прямо устанавливал в приказном порядке натуральные, технологические пропорции воспроизводства, то теперь он перешел к регулированию цен, пытаясь косвенными, экономическими методами обеспечить сбалансированный рост. Нигде в мире до тех пор подобная задача в таких масштабах не решалась. Ошибки и просчеты были, конечно, неизбежны, но тем ценнее и интереснее для нас сегодня богатейший опыт 20-х годов.

Созданные в 1921 — 1922 гг. Комитет цен при Наркомате финансов и Комиссия внутренней торговли при СТО практически не занимались прямым нормированием (планированием) цен: устанавливаемые цены были в основном ориентировочными и до декабря 1923 г. охватывали только базисные товары. Однако механизм рыночного ценообразования, на который была сделана

ставка, не сработал в полной мере, привел к возникновению крупных ценовых неувязок, что в конце концов вынудило государство вмешаться.

Важнейшей диспропорцией стал опережающий рост цен на промышленные товары в сравнении с ценами на сельскохозяйственные — так называемые ножницы цен. Начиная с 1913 г. возрастали цены всех товаров — и промышленных и сельскохозяйственных, причем с 1917 г. такой рост резко ускорился. Но при этом более или менее выдерживалась главная обменная пропорция — к 1922 г. цены промышленных товаров выросли только в 1,2 раза больше, чем цены сельскохозяйственных. (Что, кстати сказать, было вполне объяснимо, ибо промышленность была разрушена сильнее, чем основанное на рутинной технике сельское хозяйство.) С конца 1922 г. картина в корне меняется: цены промышленных изделий постоянно обгоняют в своем росте цены сельскохозяйственных, так что к осени 1923 г. "раствор" ножниц цен достигает уже более 300%, или, другими словами, относительная дороговизна промтоваров в сравнении с сельскохозяйственным сырьем возрастает против 1913 г. больше чем в 3 раза *(рис. 1)*. Чтобы купить плуг, в 1913 г. хватало 10 пудов ржи, в 1923 г. — требовалось 36.

Тогдашние и современные исследователи ножниц цен 1923 г. называют в качестве причин их образования многие факторы, в частности более медленное восстановление производительности труда в промышленности, острую нехватку промышленных товаров, кредитование городской промышленности через выпуск червонцев, почти не поступавших в деревню, и др. Представляется, однако, что решающую роль сыграл здесь все-таки другой фактор, слабо изученный тогда экономической наукой, но приобретавший все возрастающее значение в хозяйственном развитии стран Запада и в полной мере проявивший себя в Советской Республике в первые годы нэпа.

Речь идет о закономерностях ценообразования на олигополистическом, т.е. контролируемом несколькими крупными поставщиками, рынке, и в частности о том, что эти закономерности существенно отличаются от тех, которые действуют на рынке с атомистической структурой, где конкуренция является совершенной. Если в отрасли господствует небольшое число крупных фирм, так

что конкуренция со стороны аутсайдеров ограничена, то они непременно договариваются между собой о повышении цены за счет ограничения предложения (производства), ибо это позволяет увеличить прибыль.

В начале 30-х годов американский экономист Э. Чемберлин разработал теорию монополистической конкуренции, а английская экономистка Дж. Робинсон — теорию несовершенной конкуренции. Выводы их анализа в значительной степени совпадали. Было показано, что на олигополистическом рынке (с несовершенной конкуренцией) монопольная цена устанавливается на уровне более высоком, чем конкурентная, а объем производства — на более низком уровне, чем при чистой (совершенной) конкуренции, за счет чего образуется монопольная прибыль, превышающая среднюю.

Это стало фактическим признанием новых закономерностей ценообразования в XX веке, принципиально отличающихся от тех, которые существовали ранее, в XIX веке, и описывались схемами образования равновесной цены А. Маршалла. Признавая, что монополии нарушают действие стихийных регуляторов, многие теоретики несовершенной конкуренции считали, между прочим, желательным и необходимым государственное вмешательство в ценообразовательные процессы.

Чуть позже — в 1936 г. — был опубликован основополагающий труд другого знаменитого критика А. Маршалла Дж. Кейнса, ставший поворотным пунктом в развитии западной экономической мысли. Хотя Кейнс и не писал ничего о монополии, ключевая предпосылка его анализа — предположение о негибкости, жесткости цен и заработной платы при определенных условиях — по существу была довольно близка к той, на которой базировались построения исследователей монополистической конкуренции. Во многом схожими оказались и выводы — например, о возможности установления равновесия в точке с неполной занятостью, т.е. при наличии недопроизводства.

Именно такое, олигополистическое по своей природе повышение цен за счет ограничения производства произошло в широких масштабах в 1923 г. в советской промышленности после образования трестов и синдикатов. Эти мощные объединения стали по сути монополистами в своих отраслях, а наша промышленность после их создания оказалась самой монополизированной в мире. При слабом тогда еще регулировании цен тресты и синдикаты, вполне естественно, встали на путь их повышения всеми правдами и неправдами. Они отказывались их снижать, несмотря на очевидную невозможность реализовать произведенную продукцию по таким завышенным ценам, поскольку продажа даже части изделий по искусственно вздутым ценам сулила бóльшую прибыль, чем

продажа всех изделий по равновесным ценам, обеспечивающим клиринг (расчистку) рынка. Возник кризис сбыта, затоваривание, выглядевшее особенно нелепо и парадоксально в стране, только-только начавшей восстановление хозяйства и испытывавшей острую нужду в самых необходимых товарах.

Уже в конце 1922-го — начале 1923 г. цены на промышленные изделия были повышены настолько, что ранее убыточные тресты стали работать с прибылью. Собственно говоря, сам размер прибыли не отражал масштабов монопольного завышения цен, ибо прибыль сплошь и рядом упрятывалась в себестоимость — издержки производства: в калькуляциях себестоимости завышались трудоемкость изделий, затраты на сырье и материалы, амортизационные списания и т.д., что позволяло укрывать прибыль от налогообложения и, главное, представлять дело таким образом, будто производство малоприбыльно, оправдывая этим дальнейшее повышение цены.

Скажем, Резинотрест в конце 1923 г. настаивал на том, что себестоимость пары производимых им галош составляет 5,22 червонного рубля и потому установленная отпускная цена в 5 руб. убыточна. При проверке же в Госплане оказалось, что обеспечивающая 10-процентную прибыль цена составляет всего 3,35—3,9 рубля [1].

Государственное управление топливной промышленности (ГУТ), монополизировавшее добычу угля в стране, повысило цены на уголь до уровня, ставившего на грань банкротства всех потребителей, и не желало их снижать, несмотря на явное перепроизводство. Когда же по требованию Наркомата путей сообщения — одного из главных потребителей угля — ему были переданы два угольных района, выяснилось, что фактические издержки производства угля значительно ниже тех, которые фигурировали в калькуляциях ГУТа.

В полной мере использовала к своей выгоде монопольное положение и Конвенция металлосиндикатов, объединявшая тресты металлургической промышленности, машиностроения и металлообработки. Благодаря действиям конвенции по искусственному ограничению

---

[1] Вайнштейн А.Л. Цены и ценообразование в СССР в восстановительный период 1921 — 1928. М., 1972. С. 66.

сбыта металла и повышению цен на него на Урале возник металлический голод. Один из участников конвенции — синдикат "Сельмаш", в который входили заводы сельскохозяйственного машиностроения, в 1922/23 г. реализовал только 1/4 произведенной продукции, тогда как 3/4 пошли на склад. К осени 1923 г. запасы уже были в 2 раза больше, чем предполагалось реализовать в предстоящем году [1]. Иначе говоря, отношение запасов на момент времени к среднемесячному объему продаж — показатель, широко используемый в западной статистике для оценки состояния конъюнктуры и колеблющийся, например, в обрабатывающей промышленности США в последние десятилетия в довольно узких пределах 1,4—1,9, — это отношение в советском сельскохозяйственном машиностроении в момент кризиса сбыта 1923 г. составило 24! "Сельмаш" тем не менее не снижал цены, сознательно сдерживая сбыт, чтобы реализовать монопольную прибыль.

Ф. Дзержинский, бывший помимо прочего и выдающимся хозяйственным руководителем (с начала 1924 г. он — председатель ВСНХ, а до этого — нарком транспорта) и, вероятно, крупнейшим теоретиком и практиком "хозрасчетного социализма" после Ленина, особенно усердно боролся с монополистическими поползновениями отдельных ведомств и синдикатов. Во время кризиса сбыта 1923 г. он прямо сравнивал политику Конвенции металлосиндикатов с действиями существовавшего до революции монополистического объединения "Продамет". "Это, — писал Дзержинский о конвенции, — не государственный орган удешевления и увеличения массового производства, а орган вздувания цен, пользующийся своим монопольным положением"[2].

Из общего правила, как и всегда, были, конечно, исключения. Всесоюзный текстильный синдикат (ВТС), возглавлявшийся энтузиастом синдицирования В. Ногиным, начал снижать цены по собственному почину еще до решения правительства. Но в данном случае ВТС действовал в соответствии с общегосударственными интересами, благодаря сознательности своих руководителей и вопреки чисто экономической целесообразности. Кроме

---

[1] Лацис О.Р. Искусство сложения: Очерки. М., 1984. С. 45—46.
[2] Там же. С. 47.

того, монополия текстильного синдиката не была абсолютной, подрывалась частником и кустарным крестьянским производством на дому пеньковых, льняных и шерстяных тканей, возраставшим по мере повышения синдикатских цен. В целом же тресты и синдикаты предпочитали работать на склад и даже ограничивать производство ради поддержания искусственно завышенных цен.

Осенью 1923 г., когда все склады были уже забиты, объем производства в государственной промышленности прекратил возрастать и почти год держался на этом искусственно заниженном уровне. Возникло исключительное для периода нэпа, да и для всей истории советской экономики явление — цены частного рынка на промышленные товары оказались ниже цен государственного и кооперативного секторов, использовавших возможности их монополистического повышения. Все это явно требовало вмешательства государства, и оно действительно вмешалось.

> Кейнс и его последователи разработали теорию регулирования объема производства (занятости) через эффективный спрос, на уровень которого можно воздействовать с помощью финансовой и кредитно-денежной политики. Сейчас уже общепризнано, что в краткосрочном плане государство может добиться посредством финансовой экспансии — через рост государственных расходов, покрываемый займами у корпораций и населения, — увеличения реального дохода при росте процентных ставок, а посредством кредитной экспансии — через увеличение массы денег в обороте — повышения реального дохода при снижении процентных ставок.
>
> В советской экономике в 20-е годы были использованы принципиально иные методы регулирования объема выпуска — не через манипулирование эффективным спросом, а через непосредственное установление цен.

Сверху, из центра, стали устанавливаться цены на промышленные товары, так что тресты и синдикаты лишились возможности монопольного давления на рынок. Снижая цены, государство оказывало нажим на производителей, заставляло их изыскивать внутренние резервы увеличения прибыли, мобилизовывать усилия на повышение эффективности производства, которое только и могло теперь обеспечить рост прибыли.

Широкая кампания по снижению цен была начата правительством еще в конце 1923 г., но действительно всеобъемлющее регулирование ценовых пропорций началось в 1924 г., когда обращение полностью перешло на

устойчивую червонную валюту, а функции Комиссии внутренней торговли были переданы созданному Наркомату внутренней торговли с широкими правами в сфере нормирования цен. Принятые тогда меры оказались успешными: оптовые цены на промышленные товары снизились с 1 октября 1923 г. по 1 мая 1924 г. на 26% и продолжали снижаться далее *(рис. 1)*; запасы рассосались, рост производства возобновился.

Весь последующий период до конца нэпа вопрос о ценах продолжал оставаться стержнем государственной экономической политики: повышение их трестами и синдикатами грозило повторением кризиса сбыта, тогда как их понижение сверх меры при существовании наряду с государственным частного сектора неизбежно вело к обогащению частника за счет государственной промышленности, к перекачке ресурсов государственных предприятий в частную промышленность и торговлю. Частный рынок, где цены не нормировались, а устанавливались в результате свободной игры спроса и предложения, служил чутким барометром, стрелка которого, как только государство допускало просчеты в политике ценообразования, сразу же указывала на непогоду.

Трудно было ожидать, что у правительства, впервые в мире приступившего к всеобщему регулированию цен и не имевшего в этой области вообще никакого опыта, получится все и сразу. Даже сейчас, когда экономическая наука продвинулась в области анализа цены далеко вперед и разработаны математические модели движения цен, существуют большие сомнения в практической способности центрального органа обоснованно и эффективно регулировать не то что все, но даже главные ценовые пропорции. Тем более это верно в отношении того времени: сам председатель ВСНХ Дзержинский называл нажим на предприятия с помощью низких цен "топорной работой". На практике дело выглядело таким образом, что центр, будучи просто не в состоянии проверить правильность калькуляций цен отдельных изделий, представлявшихся в Наркомат внутренней торговли трестами и синдикатами, все-таки терял контроль над обстановкой, пропуская то там, то здесь необоснованные повышения цен. Поэтому периодически проводились кампании по снижению цен на промтовары (в 1924, 1926, 1927 гг.), в

ходе которых, вероятно, не всегда снижались только те цены, которые были искусственно завышены.

Кроме того, регулирование цен проводилось бюрократическим аппаратом, который не контролировался в достаточной степени низами, непосредственными производителями. Отсутствие демократизма в процессе принятия решений, касающихся ценнообразования, стало, как мы увидим дальше, "ахиллесовой пятой" рыночной социалистической экономики и сыграло роковую роль в судьбе нэпа. Начав с регулирования важнейших ценовых пропорций с целью поддержания сбалансированного хозяйственного роста, неподотчетная трудящимся массам высшая бюрократическая прослойка в конце концов использовала делегированные ей полномочия в сфере установления цен для реализации своих амбициозных политических замыслов и разрушения нэповской экономики. Но это случилось позднее, в конце 20-х годов. А до этого, пока здоровые демократические силы в партии и правительстве были еще достаточно сильны, чтобы воспрепятствовать экспансионистским устремлениям аппарата, регулирование цен в целом и в общем было, несомненно, успешным.

Главные ценовые пропорции выдерживались, общий уровень цен, после того как в оборот в 1922 г. был внедрен червонец, хоть и колебался довольно сильно, но в целом не повысился. Государственная экономическая политика с помощью специфических, не известных ранее методов — через изменение цен и распределение субсидий на расширение производства — обеспечила в общем успешное регулирование объема выпуска в рыночном хозяйстве с сильными элементами монополии. Это — исторический факт и важнейший экономический итог нэпа.

До сих пор у нас многие считают (и считают ошибочно), что нэп был главным образом только отступлением, вынужденным отходом от социалистических принципов хозяйственной организации, только своего рода маневром, призванным дать возможность реорганизовать боевые порядки, подтянуть тылы, восстановить хозяйство и затем вновь ринуться в наступление. Да, в новой экономической политике действительно были элементы временного отступления, касавшиеся преимущественно масштабов частнокапиталистического предприниматель-

ства в городах. Да, частные фабрики и торговые фирмы, в которых используется наемный труд, но все решения принимаются одним собственником (или группой акционеров, владеющих контрольным пакетом акций), — это не социализм, хотя, кстати сказать, их существование в известных пределах при социализме вполне допустимо. Не были, со строго идеологической точки зрения, социалистическими и мелкие крестьянские хозяйства, и мелкие предприниматели в городах, хотя они-то уж определенно не противопоказаны социализму, ибо по природе своей не являются капиталистическими и могут безболезненно, без всякого насилия врастать в социализм через добровольную кооперацию.

Но разве можно сказать, что несоциалистическими были тресты и синдикаты, деятельность которых направлялась государством через регулирование цен и распределение дотаций? Разве не было социалистическим массовое кооперативное движение — производственные кооперативы в промышленности и торговле, сбытовая, снабженческая и кредитная кооперация в сельском хозяйстве? Ответ очевиден: государственные предприятия и тресты, синдикаты и кооперативы были бесспорно социалистическими, общественными формами организации производства.

Да, Ленин действительно не раз называл нэп отступлением по отношению к периоду "военного коммунизма", но он не считал, что это отступление по всем направлениям и во всех сферах. Уже после перехода к нэпу Ленин неоднократно подчеркивал вынужденный, чрезвычайный характер политики "военного коммунизма", которая, как он говорил, не была и не могла быть политикой, отвечающей хозяйственным задачам пролетариата [1]. "В условиях неслыханных экономических трудностей, — писал Ленин, — нам пришлось проделать войну с неприятелем, превышающим наши силы в сто раз; понятно, что пришлось при этом идти далеко в области экстренных коммунистических мер, дальше, чем нужно; нас к этому заставляли" [2].

И, называя нэп отступлением, Ленин имел в виду прежде всего и главным образом масштабы частного

---

[1] Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 43. С. 220.
[2] Там же. Т. 45. С. 9—10.

предпринимательства; он никогда и нигде не относил термин "отступление" на счет трестов или кооперации. Напротив, если в более ранних работах Ленин и характеризовал социализм как общество с нетоварной организацией, то после перехода к нэпу он уже явно рассматривает хозрасчетные тресты, связанные между собой через рынок, как социалистическую, а не переходную к социализму форму хозяйствования.

То же с кооперацией. Еще в 1921 г. в статье "О продовольственном налоге" Ленин квалифицировал кооперацию как форму **перехода** от мелкотоварного к социалистическому производству. Но в другой статье — "О кооперации" — одной из нескольких последних, известных сейчас как ленинское политическое завещание, он прямо говорит о кооперации как о главной социалистической форме производства. "Раз государственная власть в руках рабочего класса, раз этой государственной власти принадлежат все средства производства, у нас, действительно, задачей осталось только кооперирование населения, — констатирует Ленин. — При условии максимального кооперирования населения само собой достигает цели тот социализм, который ранее вызывал законные насмешки, улыбку, пренебрежительное отношение к себе со стороны людей, справедливо убежденных в необходимости классовой борьбы, борьбы за политическую власть и т.д. ...Нам осталось *"только"* одно: сделать наше население настолько "цивилизованным", чтобы оно поняло все выгоды от поголовного участия в кооперации и наладило это участие. *"Только"* это. Никакие другие премудрости нам не нужны теперь для того, чтобы перейти к социализму" [1].

Эти слова были продиктованы Лениным в начале 1923 г., когда уже был осуществлен практический поворот к нэпу и завершилось в основном трестирование и синдицирование промышленности. Впереди были еще 6 лет развития по пути, предсказанному и указанному Лениным, по пути добровольного массового кооперирования населения. Ленин считал, что для такого кооперирования, тождественного с ростом социализма, "требуется целая историческая эпоха". Но впереди была не эпоха,

---

[1] Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 45. С. 369, 372.

впереди было только 6 лет. История и на этот раз распорядилась по-своему.

* * *

Период 1917 — 1929 гг. — без сомнения, одна из ярчайших страниц не только советской, но и всей русской истории. Октябрь, гражданская война и новая экономическая политика — все это и сегодня не может не поражать воображения. Это именно тот период отечественной истории, который вселяет уверенность в жизненность социалистических идеалов. Он является богатейшим источником опыта при проведении сегодняшних реформ и позволяет надеяться на успех нынешней перестройки. По степени реальной демократизации общественной жизни, вовлеченности самых широких масс в грандиозные социальные преобразования данный период нельзя сравнить ни с одним другим.

Период новой экономической политики (1921 — 1929 гг.) — период без преувеличения блестящего развития нового общества. Это реальное, практическое, а не книжное и теоретическое подтверждение жизненности социалистических принципов и идеалов. Это убедительное доказательство правильности выбора, сделанного страной в 1917 г. Это высокая оценка большевистской политики, вынесенная самой историей. Вместе с тем впечатляющие успехи нэпа — это одновременно и та точка отсчета, тот эталон, с которым мы должны теперь сравнивать все последующие наши достижения. И здесь сопоставление опять-таки явно говорит в пользу нэпа. Административная система, утвердившаяся после 1929 г., никогда не знала такого быстрого и многогранного развития, каким по всем параметрам был период 20-х годов.

2—904

ГЛАВА ВТОРАЯ

Кое-что об экономической статистике

Здесь необходимо прервать изложение событий в их хронологической последовательности и, прежде чем перейти к следующему историческому периоду, дать некоторые пояснения, касающиеся надежности статистической информации. Дело в том, что переход от нэпа к административной системе в конце 20-х годов сопровождался, среди прочего, и радикальными преобразованиями в организации статистического учета. Качество статистики экономического роста резко снизилось: три десятилетия — с конца 20-х по конец 50-х годов — статистические искажения были настолько велики, что меняли сам порядок реальных цифр; с конца 50-х годов искажения уменьшились, но не исчезли совсем.

Из всех глав книги настоящая является, пожалуй, наиболее специальной. Но она абсолютно необходима: выводы, которые делаются далее, в следующих главах, базируются во многом на альтернативных оценках, а не на официальных статистических данных. В настоящей главе как раз и обосновывается невозможность использования официальной статистики и дается примерная оценка масштабов статистических искажений. Читатель, которому глава покажется слишком скучной или техничной, может, если склонен доверять авторам, пропустить ее без ущерба для последующего восприятия, ознакомившись только с приводимыми в конце главы выводами.

Как мы считаем индексы цен

Принятая во всем мире статистическая практика состоит в том, что при измерении реального экономического роста сравниваются объемы продукции в **неизменных, постоянных** ценах. Для получения таких данных сначала исчисляют индексы цен по отдельным товарам и товарным группам, а затем с помощью этих индексов коррек-

тируют показатели, характеризующие динамику объема производства в текущих ценах. Поскольку же номенклатура продукции слишком широка, чтобы подсчитать индексы цен по каждой товарной позиции, прибегают к методам выборочного обследования — фиксируют движение цен по отдельным товарам-представителям и распространяют полученные результаты на товарную группу в целом.

Неточности и ошибки при такой процедуре неизбежны. Динамика цен на все товары может и не вполне совпадать с изменением цен отдельных товаров-представителей, ибо выборка, на базе которой исчисляются ценовые индексы, может быть более, а может быть менее репрезентативной. С другой стороны, номенклатура продукции постоянно обновляется, одни товары устаревают и снимаются с производства, на их место приходят другие, более качественные, чем прежние, или же вообще принципиально новые, не имеющие никаких аналогов в прошлом, удовлетворяющие такие потребности, которых ранее просто не существовало. Возникает поэтому необходимость сопоставления цен разнородной по качеству и даже по принципиальным потребительским свойствам продукции: с чем, например, сравнивать цену новой марки автомашины, если раньше выпускались только менее качественные модификации, или еще сложнее, как определить изменение цен на микропроцессоры, которые только-только появились и, следовательно, не имеют даже отдаленного сходства с товарами, обращавшимися на рынке ранее.

Кроме того, даже если новые виды продуктов и не появляются, постоянно меняется сама структура производства — соотношение различных видов выпускаемой продукции, так что приходится решать, какой именно набор товаров брать за базовый при подсчете движения цен — тот, который существовал в прошлом периоде, или тот, который имеется в нынешнем.

Все это создает известные трудности при исчислении динамики цен. Даже в теоретическом плане здесь не существует полной ясности. Что же касается повседневной статистической практики, то она, к сожалению, еще очень далека от совершенства: невозможно точно сказать, в какой степени публикуемые в разных странах показатели темпов реального роста и инфляции отражают

действительное положение. Но, так или иначе, эти трудности преодолеваются с помощью приблизительных, оценочных методов, более или менее точные индексы цен все-таки рассчитываются и используются затем для того, чтобы выделить из движения стоимостных показателей их реальные изменения, т.е. их динамику в постоянных ценах.

В западных странах различные индексы цен — индекс потребительских цен, индекс оптовых цен, индекс цен на сельскохозяйственные товары и другие — исчисляются на основе систематического наблюдения за товарами-представителями, число которых колеблется от нескольких сот до нескольких тысяч. Скажем, в США индекс потребительских цен, исчисляемый Бюро трудовой статистики министерства труда, охватывает 265 видов потребительской продукции, номенклатура которой пересматривается каждые 10 — 12 лет. При этом наиболее серьезные ошибки, по мнению американских экспертов, связаны с процедурой учета динамики цен на качественно неоднородную продукцию. Почти в половине всех таких случаев факт замещения старых товаров на новые, по существу, игнорируется, ибо предполагается, что на новую продукцию цены меняются так же, как и на старые родственные товары, еще не снятые с производства. Между тем на долю повышения цен, связанного с замещением одних продуктов другими, в 1983 г., например, пришлось более половины общего годового прироста индекса потребительских цен[1]. Иными словами, примерно 1/4 часть совокупного прироста потребительских цен была исчислена с применением метода, надежность которого весьма невелика.

Использование альтернативных методов оценки движения цен на качественно неоднородную продукцию показывает, что результаты, получаемые с помощью традиционных приемов, могут быть очень обманчивы. Вот один пример. С 1986 г. министерство торговли США приступило к практическому исчислению параметрических индексов цен на электронно-вычислительное оборудование. Суть новой методики состоит в том, что компьютеры рассматриваются как сложный товар, обладающий рядом параметров (быстродействие, объем памяти и др.), каждый из которых влияет на цену. Зависимость между ценой и количественными характеристиками отдельных параметров устанавливается с помощью регрессионных уравнений, что, в свою очередь, позволяет исчислить цены на такие типы компьютеров, которые вообще отсутствовали на рынке в данном периоде. Найденные таким путем гипотетические цены сравниваются затем с реальными ценами другого периода.

Идея такого подхода была впервые высказана Э.Т. Кортом еще в 1939 г. и затем развита в начале 60-х годов Ц. Грилихесом, пришедшим, в частности, к выводу, что от 1/3 и больше роста

---

[1] Подузов А.А. О некоторых проблемах измерения роста потребительских цен в США// Известия АН СССР. Сер. экономическая, 1987. № 3. С. 130, 133.

цен на автомобили, показанного традиционным индексом потребительских цен в 40 — 50-е годы, на самом деле только отражает повышение их качества[1]. Аналогичный результат был получен и с компьютерами: оказалось, что в 1972 — 1984 гг. цены на процессоры производственного назначения снижались в среднем на 8,5%, если исчислять их с помощью традиционных методов замещения, но на 17,6 — 19,2% при использовании в расчетах параметрических индексов цен. Соответственно получалось, что физический объем производства процессоров, например, в 1975 — 1983 гг. возрос в 15 раз, если пользоваться традиционным ценовым индексом, и в 47 раз, если корректировать стоимостные показатели по одному из параметрических индексов[2].

В других случаях, однако, применение параметрических индексов вместо традиционных показало, что, напротив, повышение цен недооценивается, а рост реального выпуска переоценивается. До сих пор среди американских специалистов нет устоявшейся точки зрения, каковы масштабы искажений, возникающих вследствие статистических погрешностей применяемых ценовых индексов. Больше того, как это ни парадоксально, в точности неизвестен даже знак искажений — не ясно, завышаются или занижаются реальные темпы роста производства.

Что же касается советской статистики, то здесь знак искажений очевиден — с конца 20-х годов темпы реального экономического роста систематически и существенно завышаются, тогда как темпы повышения цен, напротив, занижаются.

До 1925 г. статистика в СССР исчисляла физические объемы производства не столь технически совершенно, но в принципе так же, как это делается сейчас в США и большинстве других стран: объем выпуска в текущих ценах корректировался по предварительно рассчитанным индексам цен. Динамика оптовых и розничных цен по различным товарным группам, городам и районам страны фиксировалась Конъюнктурным институтом при Наркомате финансов, Всесоюзным Центральным Советом Профессиональных Союзов, ВСНХ, Госпланом (ранее Центральным статистическим управлением — ЦСУ), что давало обширную и разностороннюю информацию для расчета реальных показателей. С 1925 г., однако, положение стало меняться: индексы физического объема выпуска начали исчислять в текущих оптовых ценах, что фактически было грубейшим нарушением элементарных принципов статистического учета.

---

[1] Подузов А.А., Климов В.Г., Морозов А.В. США: измерение экономического роста. М., 1976. С. 81 — 105.

[2] Survey of Current Business, 1986, No. 1, p. 49; Подузов А.А. О совершенствовании индексов цен на наукоемкое оборудование в США// Экономика и математические методы. 1988. № 5.

До 1929 г. общий уровень цен и на промышленные, и на сельскохозяйственные товары оставался более или менее стабильным *(рис. 1)*, так что крупных искажений в статистических данных о движении реальных показателей не возникало. Но, когда в 1929 г. начался бурный рост цен, исчисление реальных показателей в текущих ценах на деле превратило статистику в источник дезинформации. С конца 20-х годов рост реальных объемов выпуска в большинстве отраслей народного хозяйства постоянно завышался, причем в отдельные периоды такие искажения принимали поистине катастрофические масштабы, меняя даже сам порядок действительных цифр.

До 1930 г. продолжалось еще исчисление индексов оптовых цен, правда, уже не для статистических, но только для аналитических расчетов в Конъюнктурном институте и в ЦСУ, но затем и эта работа прекратилась. С тех пор — до конца 50-х годов, т.е. в течение трех десятилетий, — индексы оптовых цен вообще не рассчитывались: оценивалась только динамика розничных цен, да и то неполно и неточно. Приросты физического объема продукции определялись в этот период по существу на базе фактически действовавших цен. Скажем, увеличивалось на кондитерской фабрике производство шоколадных конфет со 100 до 105 кг при одновременном повышении их цены с 4 до 5 рублей за килограмм, и в отчетности писали, что достигнут прирост производства на 31% (105 х 5 : 100 х 4 — 1). Поскольку же цены начиная с 1929 г. почти постоянно шли вверх (продолжительный период их снижения имел место только в 50-е годы), показатели реального роста в этот период официальной статистикой хронически завышались.

Справочники ЦСУ сообщают, что исчисление темпов реального роста национального дохода, промышленной и сельскохозяйственной продукции, других показателей физического объема до начала 50-х годов производилось с использованием неизменных цен 1926/27 г. Но, поскольку индексы оптовых цен не рассчитывались, все новые виды продукции, появлявшиеся после 1926/27 г., учитывались на самом деле в текущих ценах. Больше того, не исключено, что и для сопоставимых с прошлым периодом 20-х годов видов продукции принцип неизменных цен не всегда соблюдался. Об этом свидетельствует,

в частности, тот факт, что даже для отраслей со слабо меняющейся номенклатурой выпуска наблюдаются значительные расхождения в динамике натуральных показателей и стоимостных, исчисленных в постоянных ценах. Скажем, в 1928 — 1940 гг. выработка электроэнергии увеличилась в киловатт-часах менее чем в 10 раз, а продукция электроэнергетики в неизменных ценах — более чем в 14 раз; добыча топлива (уголь, нефть, газ, торф, сланцы) в пересчете на условное увеличилась в 4,1 раза, а продукция топливной промышленности в неизменных ценах — в 4,6 раза; выпуск чугуна, стали, проката в тоннах — в 3,8 — 4,5 раза, а продукция черной металлургии в неизменных ценах — в 6,2 раза [1].

Только с конца 50-х годов стали исчисляться индексы оптовых цен, но и они если и фиксировали действительную инфляцию, то только в небольшой мере. Причина схожая: из подсчета исключались несопоставимые изделия, т.е. вся та новая продукция, которая не имела точных аналогов в прошлом периоде и на которую цены как раз и росли быстрее всего.

Так, согласно официальным данным, национальный доход и промышленная продукция в 60 — 80-е годы в текущих ценах росли примерно так же быстро, как и в неизменных ценах, или, другими словами, цены на промышленные изделия и товары, составляющие в совокупности национальный доход, были примерно стабильными. Поверить в это просто невозможно; рост цен на огромное большинство производимых продуктов заметен невооруженным глазом. Любой хозяйственник может привести десятки и сотни примеров повышений цен на сырье и материалы, здания и сооружения, машины и оборудование, повышений, которые значительно перекрывают реальное улучшение качества изделий; да и в газетах такие случаи описываются чуть ли не ежедневно.

Оценка, полученная на базе анализа динамики цен по 37 укрупненным видам оборудования, на долю которых приходится около 40% инвестиционных поставок машин отечественного производства, показала, что в 1971 — 1975 гг. цены на эти машины в расчете на единицу их па-

---

[1] Народное хозяйство СССР за 70 лет. М., 1987. С. 34; Народное хозяйство СССР в 1958 году. М., 1959. С. 188—215.

спортной производительности выросли в среднем на 7%, в 1976 — 1980 гг. — уже на 15%, в 1981 — 1985 гг. — на 11%[1]. В 1971 — 1982 гг. среднегодовые темпы прироста товарной продукции машиностроения составили около 8%, а суммарная энергетическая мощность всего выпускаемого оборудования увеличивалась не более чем на 3% в год, т.е. цены в расчете на единицу энергетической мощности (которая довольно точно отражает производительность) повышались в среднем на 5% ежегодно. Рост сметной стоимости 1 кв.м промышленных зданий в десятой пятилетке (1976 — 1980 гг.) составил 23%, т.е. более 4% в год [2].

Между тем в официальных справочниках уровень оптовых цен в промышленности в целом вот уже 30 лет почти не меняется, и, таким образом, рассчитываемые индексы физического объема вопреки своему названию отражают не столько реальный рост продукции, сколько повышение цен.

Не лучше обстоят дела и с индексами розничных цен. В соответствии со сложившейся практикой они исчисляются лишь на базе прейскурантных цен, которые вообще зачастую очень далеки от тех, по которым приобретаются товары в магазине. Не считается изменением прейскурантной розничной цены и, следовательно, не учитывается при расчете официальных индексов: установление цен на товары при изменении государственного стандарта или артикула; установление повышенных временных цен на товары улучшенного качества; установление постоянных цен вместо временных; установление новых цен на товары, снятые с производства, и при проведении распродаж; установление цен на импортные товары по аналогии с новой отечественной продукцией. Не правда ли, весьма длинный список? Что же остается? Остается, по сути, один-единственный и самый примитивный случай, который в нынешних условиях встречается все реже и реже: одна и та же рубашка, непременно отечественного производства, непременно с тем же артикулом, что и прежде, и т.д., стоившая раньше столько-то, а теперь — больше. Если же у подорожавшей рубашки новые пуговицы и чуть изменен-

---

[1] Вопросы экономики. 1984. № 6. С. 39.
[2] Там же. 1985. № 3. С. 53, 54.

ный воротник, в подсчет индекса цен она не попадает, поскольку у нее уже другой артикул. И если рубашка импортная — тоже.

Отсюда получаются столь "скромные" оценки роста цен на потребительские товары, в которые может поверить разве что тот, кто ни разу не был в магазине: с 1970 по 1985 г. индекс государственных розничных цен на товары народного потребления возрос всего на 8%, а цены на обувь и трикотажные изделия вообще снизились. Между тем практический опыт любой домохозяйки показывает, что цены на непродовольственные, да и на многие продовольственные товары возросли в 1,5—2 раза, не говоря уже об обуви, подорожавшей особенно значительно.

Оценки, приводимые в периодической печати, показывают, что швейные изделия только в первой половине 80-х годов фактически подорожали в среднем на 12%, обувь — на 18%, что обеспечило, кстати сказать, более половины прироста розничного товарооборота в "сопоставимых" ценах. Стоимость приобретения среднего детского гардероба увеличилась со 181 рубля в 1975 г. до 225 рублей всего 8 лет спустя, т.е. почти на 25%. По оценкам специалистов НИИ цен и ВНИИ по изучению спроса и конъюнктуры, общий уровень цен на товары и услуги в 1971 — 1983 гг. вырос не менее чем на 43% (3% в год), тогда как по официальным данным индекс государственных розничных цен вырос за тот же период всего на 8% (0,6% в год).

Ко всему прочему, жизнь дорожает и потому, что меняется структура розничного товарооборота — растет доля товаров с относительно высокими ценами, тогда как дешевые изделия и продукты постепенно "вымываются" из торгового оборота. Такое удорожание тоже не учитывается в официальных ценовых индексах. Вот, например, официальные данные об изменении прейскурантных розничных цен и оценка повышения **средних** цен (с учетом структурных сдвигов), сделанная А. Шохиным и Л. Либерманом по отдельным группам потребительских товаров для периода 1970 — 1985 гг. (1970 г. = 100%)[1]:

---

[1] Аргументы и факты. 1987. № 44.

Группы товаров	Прейскурантные цены	Средние цены
— мясо и мясопродукты	105,7	122,2
— молоко и молочные продукты	96,3	103,5
— яйца	98,9	104,7
— кондитерские изделия	104,3	122,6
— кожаная, текстильная и комбинированная обувь	99,3	179,1
— телевизоры	61,0	60,8

Как видно, по большинству позиций официальный индекс существенно занижает повышение средних цен, отражающих изменение структуры товарооборота. А ведь и эта оценка не учитывает повышения цен за счет замены одних (исчезающих полностью) товаров на другие (впервые появляющиеся), за счет быстрого вздорожания импортных товаров и ускоренного роста товарооборота потребительской кооперации, продающей товары по ценам, выше государственных.

Неточности в подсчетах индексов цен приводят, естественно, и к ошибкам в оценке динамики реальных показателей. Как правило, повышение цен недооценивается, а рост физического объема выпуска переоценивается.

Вся проблема осложняется вдобавок тем, что ошибки в определении роста цен и продукции в разных отраслях далеко не одинаковы. Там, где номенклатура продукции широка и быстро обновляется (машиностроение, строительство, производство потребительских товаров, сфера услуг), рост цен идет стихийно, спонтанно, через постоянное завышение цен на качественно новые изделия. Ведь цены устанавливаются не на рынке, а директивными органами (министерствами, Государственным комитетом по ценам), которые просто не в состоянии проверить обоснованность составляемых производителями калькуляций себестоимости новых изделий по всем позициям. Сплошь и рядом поэтому цены, скажем, на новые машины повышаются в 2, 3, 4 раза по сравнению с их несовершенными прототипами, хотя производительность возрастает всего на 20 — 50%. Здесь, в отраслях с быстро меняющейся номенклатурой, идущая по существу самотеком "ползучая" инфляция почти не учитывается ста-

тистикой, и соответственно рост реальных показателей особенно сильно завышается.

Наоборот, в тех отраслях, где продукция в основном однородна, гомогенна и обновляется медленно — а к ним относятся прежде всего сельское хозяйство, топливная промышленность, электроэнергетика, — действующая примитивная практика статистического учета динамики цен дает наименьшие искажения. Дифференциация продуктов тут невелика, из года в год производится в общем довольно небольшое число базовых продуктов (нефть, газ, уголь, зерно, живой скот и др.). Производители этих отраслей волею судеб лишены тех возможностей использовать быстрое обновление ассортимента для "накручивания" цен, которые имеют их соседи, скажем, в машиностроении. Поэтому цены на промышленное и сельскохозяйственное сырье, топливо и энергию периодически отстают от убегающих вперед цен на готовые промышленные изделия и продукцию строительства, а сами сырьевые отрасли постоянно попадают в малоприбыльные, а то и убыточные, и их рентабельность приходится поднимать через единовременное повышение цен на базовые продукты. Такие повышения как раз неплохо, по крайней мере лучше других, учитываются при расчете индексов оптовых цен.

В итоге получается абсолютно искаженная картина: в сырьевых отраслях объем выпуска растет медленно, а цены — быстро, тогда как в строительстве, машиностроении, производстве потребительских товаров все вроде бы наоборот: цены едва-едва повышаются, а рост физического объема производимой продукции идет быстрее, чем где-либо. На самом же деле это только иллюзия, создаваемая нашей сегодняшней статистикой: в несырьевых отраслях, так же как и в сырьевых, темпы роста цен значительны и даже превышают порой реальные темпы расширения производства.

Масштабы статистических искажений

Есть искажения статистической информации, проистекающие из прямого обмана и называемые приписками. Недавно на всю страну прогремело "хлопковое дело": в

Узбекистане производство хлопка было завышено на целый миллион тонн — почти 20% от его реального производства. На автотранспорте, где планирование и оценка результатов работы производится в тонно-километрах, приписывается до трети общего километража, причем на эту "бумажную" треть списываются бензин, смазочные материалы, запчасти; сами автомашины тоже списываются соответственно на треть, т.е. на 2—3 года раньше установленного срока эксплуатации.

По оценкам Института экономики, приписки в целом по стране составляют сейчас до 3% стоимости производства, а в сырьевых отраслях — от 5 до 25%.

Есть и другой вид искажений — так сказать, узаконенные приписки, проистекающие из порочной практики учета производства продукции в натуре. Скажем, явно завышены данные о производстве зерна, ибо здесь статистика фиксирует не фактический, а бункерный вес зерна (всю массу, выгруженную из бункера комбайна), который больше фактического порой на 25—30% за счет повышенного содержания влаги, наличия семян сорняков, мякины и т.д. Специалисты считают, что в последние годы разница между фактическим и бункерным весом растет, создавая видимость повышения продуктивности полей. Схожая ситуация и с производством мяса: в общий объем потребления мясных продуктов включается (причем даже без всякого пересчета) то, что мясом никак не назовешь — жир-сырец и субпродукты второй категории (головы, ноги, уши, рубец). Это завышает фактическое потребление примерно на 10%. Кроме того, колхозы и совхозы зачастую сдают в счет госпоставок скот, закупленный ранее у населения и соответственно уже один раз учтенный статистикой в рубрике "производство мяса в личных подсобных хозяйствах".

Но еще более существенные искажения возникают, когда осуществляется переход от материальных к стоимостным показателям, исчисленным в неизменных ценах. О примерных масштабах таких статистических искажений можно судить по данным *таблицы 1*, которая составлена на базе официальных справочников ЦСУ — ежегодно публикуемых "синих книжек" (красных — в юбилейном исполнении), являющихся главным источником общедоступной статистической информации о развитии советской экономики. Даже неспециалисту достаточно бе-

глого взгляда на таблицу, чтобы понять, что экономики с такими параметрами развития (если допустить, что все цифры верны) не может быть в природе ни при каких обстоятельствах. И дело не только в том, что менее чем за шесть десятилетий реальный национальный доход увеличился более чем в 90 раз, валовая промышленная продукция — почти в 180 раз, производительность труда в промышленности — более чем в 30 раз, а валовые капиталовложения — почти в 250 (!) раз, тогда как другие страны затрачивают на такое наращивание экономического потенциала не десятилетия, а века. Дело в том, что различные показатели абсолютно не стыкуются между собой.

В самом деле, как может быть, что реальный национальный доход вырос за рассматриваемый период в 90 раз, а физический объем розничного товарооборота — только в 30 раз, т.е. в 3 раза меньше? Такое соотношение может выдерживаться в течение одного, двух, от силы — десяти лет, но если десятилетиями реальный доход растет втрое быстрее реального розничного товарооборота, значит, доля потребительских расходов на товары и услуги в национальном доходе катастрофически падает. В 1987 г., скажем, розничный товарооборот составил более 50% национального дохода, значит, в соответствии с данными таблицы, в 1928 г. розничный товарооборот должен был почти вдвое превышать национальный доход. Такого просто не бывает.

Или другая пропорция. Как могло получиться, что национальный доход на душу населения в 1928 — 1987 гг. вырос почти в 50 раз, а реальные доходы на ту же душу населения только в 11 — 14 раз и реальный розничный товарооборот в расчете на одного жителя — только в 16 раз? Куда же пошел весь прирост реального дохода, если не на повышение жизненного уровня населения? Неужели так значительно мог увеличиться фонд накопления? Да нет, его доля в национальном доходе действительно возросла, но отнюдь не так значительно, чтобы объяснить сверхъестественное, мистическое соотношение в темпах роста национального дохода и реальных доходов населения. Доля фонда накопления в национальном доходе в последние годы составляет примерно 1/4: это значит, грубо говоря, что при показанных в таблице соотношениях между ростом реальных доходов населе-

Таблица 1

Некоторые показатели экономического развития СССР в 1928—1987 гг. (1928 г. = 1)

Показатели \ Годы	1928	1932	1937	1940	1950	1958	1960	1970	1980	1985	1986	1987
Произведенный национальный доход												
— в сопоставимых ценах	1	1,8	3,9	5,1	8,4	19,1	22,0	43,8	71,5	85,1	88,6	90,6
— в фактических ценах (1958 г. = 19,1)	—	—	—	—	—	19,1	21,6	43,2	68,9	86,1	87,4	89,3
— индекс-дефлятор национального дохода* (1958 г. = 100%)	-	—	—	—	—	100	98	99	96	101	99	99
Валовая продукция промышленности												
— в сопоставимых ценах	1	2,0	4,5	6,5	11,2	25,2	33,8	78,0	136,5	162,5	170,5	177,1
— в фактических оптовых ценах предприятий (1955 г. = 100%)	—	—	—	—	—	—	—	395	651	849	883	919
— в фактических оптовых ценах промышленности (1960 г. = 100%)	—	—	—	—	—	—	100	216	362	446	455	—

Таблица 1 (продолжение)

Показатели / Годы	1928	1932	1937	1940	1950	1958	1960	1970	1980	1985	1986	1987
— индекс оптовых цен предприятий* (1955 г. = 100%)	–	—	—	—	—	—	—	106	98	107	106	106
— индекс оптовых цен промышленности* (1960 г. = 100%)	—	—	—	—	—	—	100	95	90	92	90	—
Производительность труда в промышленности	1	1,4	2,6	3,4	4,7	8,2	10,2	16,7	26,2	30,6	32,0	33,3
Валовая продукция сельского хозяйства												
— в сопоставимых ценах	1	0,9	1,1	1,1	1,1	1,7	1,8	2,4	2,8	3,0	3,2	3,2
— в фактических ценах (1960 г. = 100%)	—	—	—	—	—	—	100	211	310	443	469	444
— в сопоставимых ценах (1960 г.= 100%)	—	—	—	—	—	—	100	138	153	170	179	179
— индекс оптовых цен* (1960 г. = 100%)	—	—	—	—	—	—	100	153	203	261	262	248
Валовые капиталовложения в сопоставимых ценах**	1	4,5	7,0	9,1	18,5	47,1	57,3	111,9	182,9	218,4	236,7	247,9

Таблица 1 (продолжение)

Показатели \ Годы	1928	1932	1937	1940	1950	1958	1960	1970	1980	1985	1986	1987
Розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли***												
— в фактических ценах	1	3,4	10,7	14,8	30,5	57,4	66,7	127,6	222,4	266,6	273,1	280,5
— в сопоставимых ценах	1	1,3	2,0	2,3	2,6	6,4	7,6	14,5	24,4	28,3	30,0	—
— индекс цен*	1	2,6	5,4	6,4	11,9	8,9	8,8	8,8	9,1	9,4	9,1	—
Реальные доходы на душу населения (1940 г. = 1)	0,5—0,6****	—	—	1	—	—	2,5	4,0	5,8	6,5	6,6	6,8

* Индексы цен рассчитаны как частное от деления индексов роста соответствующих показателей в текущих и неизменных ценах.

** За единицу приняты данные за IV квартал 1928 г. в годовом исчислении.

*** Исключая товарооборот частной торговли и торговли на колхозных рынках, доля которого в общем товарообороте снизилась с 36,9% в 1926/27 г. до 2,6% в 1986 г.

**** Оценка.

Источник: Народное хозяйство СССР за разные годы; Малафеев А.Н. История ценообразования в СССР (1917—1963). М., 1964. С.82, 407—408; Правда. 24.1. 1988.

ния и всего национального дохода фонд потребления в 1928 г. должен был почти втрое (!) превышать национальный доход, а фонд накопления соответственно должен был быть отрицательным. Не надо быть экономистом, чтобы понять, что такого тоже не бывает.

Бросаются в глаза и неувязки в официальной статистической информации, относящейся не только к временны́м сопоставлениям, но и к пространственным — межнациональным. С начала 60-х годов ЦСУ стало проводить прямые сопоставления агрегированных (обобщающих) показателей экономического развития СССР с аналогичными показателями других, в том числе и западных, стран. В *таблице 2,* где приведены некоторые результаты таких сопоставлений с США, легко заметить явные несоответствия между соотношениями по темпам роста, с одной стороны, и по абсолютному уровню показателей — с другой.

Трудности межнациональных сопоставлений экономических показателей известны. Здесь требуется унифицировать данные национальных статистик, учесть различия в структуре национальных цен и т.д. Самые большие сложности технического порядка возникают при сравнении экономических показателей в странах с рыночной и плановой экономикой, поскольку в данном случае различия в принципах статистического учета и в ценовых соотношениях особенно значительны. Тем не менее полученные в итоге международных сравнений данные, касающиеся абсолютного уровня отдельных показателей и темпов их роста, должны определенным образом соотноситься между собой. Так, на чисто интуитивном уровне вполне понятно, что если, скажем, национальный доход СССР в исходном году составлял 50% от уровня США и за рассматриваемый период увеличился к примеру в 4 раза, тогда как национальный доход США — только в 2 раза, то в текущем году советский национальный доход должен быть примерно равен американскому. Точного равенства, как следует из теории международных статистических сравнений, может и не быть, но примерное соответствие должно соблюдаться.

Однако в официальных данных ЦСУ в ряде случаев не выдерживается даже это примерное соответствие. Скажем, за 25 лет (1960 — 1985 гг.) соотношение СССР и США по уровню национального дохода и национального

Таблица 2

Некоторые сопоставимые показатели экономического развития СССР и США, исчисленные ЦСУ

Показатели	Годы	СССР в % к США	Во сколько раз возрос показатель в 1985 г. по сравнению с годом (периодом), указанным в строке таблицы	
			СССР	США
Национальный доход	1960	58	3,9	2,2
	1970	более 65	2,0	1,3
	1980	67	1,2	1,1
	1985	66	—	—
	1987	64	—	—
Национальный доход на душу населения	1960	49	3,0	1,7
	1985	56	—	—
Валовая промышленная продукция	1913	12,5	194	13,5
	1950	менее 30	15	3,8
	1960	55	4,8	2,6
	1970	более 75	2,1	1,6
	1980	более 80	1,2	1,2
	1985	более 80	—	—
	1987	80	—	—
Производительность труда в промышленности	1913	примерно 11	35,7	6,3
	1960	44	3,0	2,0
	1970	примерно 53	1,8	1,5
	1980	более 55	1,2	1,1
	1985	более 55	—	—
	1987	55	—	—
Валовая продукция сельского хозяйства	1956—1960	70	1,6	1,5
	1971—1975	85	1,2	1,3
	1981—1985	85	—	—
	1986	86		
Объем капиталовложений	1950	более 30	12,5	3,0
	1960	около 90	3,8	2,5
	1985	90	—	—
	1986	90	—	

Источник: Народное хозяйство СССР.

дохода в расчете на душу населения изменилось очень незначительно — повысилось с 58 до 66% и с 49 до 56% соответственно. (Эти данные, кстати сказать, примерно совпадают с теми, которые получены западными экспертами[1].) Но это абсолютно не согласуется с тем фактом, что в рассматриваемый период мы опережали США по темпам роста названных показателей в 1,8 раза *(табл. 2)*. Получается, что, как и Алисе в Стране Чудес, нам надо бежать изо всех сил, чтобы остаться на том же самом месте, и надо расти почти вдвое более высоким темпом, чем США, чтобы только не увеличивать разрыв в уровнях хозяйственного развития между нашими странами.

То же — с данными о росте промышленной продукции: с 1913 по 1985 г. Советский Союз увеличил промышленное производство в 14 (!) раз больше, чем США, и в итоге стал производить по отношению к Соединенным Штатам только в 6 — 7 раз больше, чем производил ранее *(табл. 2)*.

Более или менее увязаны между собой данные о соотношениях по темпам роста и абсолютным уровням, характеризующие динамику производительности труда в промышленности и капиталовложений. Однако и здесь возникают сомнения в реальности цифр, относящихся к исходному году: кажется, например, уж очень маловероятным, чтобы в 1913 г. по производительности труда в промышленности Россия почти в 10 раз отставала от США, которые, к слову, ненамного превосходили тогда по этому показателю западноевропейские страны.

Меньше всего сомнений в *таблицах 1 и 2* вызывают данные, касающиеся темпов роста производства и оптовых цен в сельском хозяйстве. Это связано, с одной стороны, с тем, что заготовительные и закупочные (оптовые) цены на основные продовольственные сельскохозяйственные продукты долгое время — до начала 50-х годов — оставались на уровне второй половины 20-х годов и, таким образом, статистические ошибки, проистекающие из порочной практики учета физического объема продукции в текущих ценах, здесь были наименьшими. С другой стороны, индекс оптовых цен на сельскохозяйственную

---

[1] См., например: Summers R. and Heston A. Improved International Comparisons of Real Product and its Composition: 1950 — 1980. — Review of Income and Wealth, 1984, 2, p. 207—262.

продукцию, который начали рассчитывать с конца 50-х годов, лучше, чем другие индексы оптовых цен, отражал действительную ценовую динамику, вследствие чего в сельском хозяйстве статистика меньше, чем в других отраслях, завышала подлинные показатели реального роста.

Что же касается промышленности и других крупных отраслей, то совершенно очевидно, что здесь расхождения официальных данных с реальностью настолько велики, что ими просто нельзя пользоваться: выводы, делаемые на базе этих данных, могут оказаться ложными.

Кажется, Б. Дизраэли принадлежит утверждение, что есть три вида лжи — маленькая ложь, большая ложь и статистика. Это, конечно же, ораторская гипербола, и, кроме того, за последнее столетие благодаря прогрессу теоретической и экономической статистики ее качество резко улучшилось. Но, как бы там ни было, совершенно ясно, что официальные данные об экономическом росте СССР в последние шесть десятилетий нуждаются в серьезной корректировке. До сих пор, к сожалению, статистическая служба не провела такой всеобъемлющей корректировки, и нам приходится ограничиться лишь очень примерными расчетами, сделанными на основании некоторых косвенных данных отдельными исследователями.

Для таких расчетов нельзя использовать данные о динамике цен, поскольку индексы оптовых цен долгое время, как уже говорилось, вообще не рассчитывались, а брать для этих целей индексы розничных цен некорректно, ибо их динамика существенно расходилась с движением оптовых. Такого расхождения не наблюдается в рыночной экономике, где обычно динамика розничных цен более или менее совпадает с изменением оптовых, но оно может достигать огромных размеров в плановой экономике, где цены устанавливаются сверху, директивными органами.

В частности, в Советском Союзе розничная цена отличается от оптовой среди прочего и на величину налога с оборота — косвенного налога, взимаемого с суммы продаж. В 1950 г., например, как и в 1940 г., сумма сборов от этого налога составила более 50% розничного товарооборота, в 1960 г. — около 40%, в 1986 г. — 27%.

Для исчисления реальных темпов экономического роста приходится прибегать поэтому к таким методам,

которые либо вообще не требуют применения ценовых индексов, либо основаны на неофициальных оценках изменения индексов оптовых цен. Один из подобных расчетов был сделан В. Селюниным и Г. Ханиным[1]. Они оценили темпы реального роста с помощью нескольких способов: на основе данных о выпуске отдельных видов продукции (со взвешиванием их по нормативной трудоемкости); о себестоимости продукции; о потреблении сырья и материалов; об электропотреблении и др. Усредненные результаты расчетов по нескольким способам представлены вместе с официальными данными на *рисунке 2*.

Как видно, различия весьма существенны, особенно в отдельные периоды: в ходе первых пятилеток (1928 — 1940 гг.), предстающих в зеркале официальной статистики почти таким же успешным периодом развития народного хозяйства, каким был период нэпа, национальный доход, согласно альтернативной оценке, вырос всего в 1,5 раза, что соответствует довольно скромному среднегодовому темпу прироста в 3—4%. Существенно преувеличены были и хозяйственные достижения второй половины 40-х: если, по данным ЦСУ, национальный доход в 1950 г. в 1,6 раза превысил предвоенный уровень 1940 г., то, по альтернативной оценке, в 1950 г. он все еще оставался ниже предвоенного максимума.

Наиболее успешным периодом после нэпа в действительности были 50-е годы: среднегодовой темп прироста национального дохода увеличился тогда до 9%, цены в этот период в целом снижались, так что разрыв между официальными данными и альтернативной оценкой оказался очень небольшим. В последующем, однако, темпы роста резко упали — до 4,4% в первой половине 60-х годов и не увеличились (как вытекает из официальной статистики) после экономической реформы 1965 г., а продолжали падать и во второй половине 60-х годов, и в 70-е годы. В действительности после реформы 1965 г. усилился только рост цен. В первой половине 80-х годов

---

[1] Ханин Г.И. Альтернативные оценки результатов хозяйственной деятельности производственных ячеек промышленности // Известия АН СССР. Сер. экономическая. 1981. № 6. С. 62—73; Он же. Пути совершенствования информационного обеспечения сводных плановых народнохозяйственных расчетов // Известия АН СССР. Сер. экономическая. 1984. № 3. С. 58—67; Селюнин В., Ханин Г. Лукавая цифра // Новый мир. 1987. № 2. С. 181—201.

темпы прироста снизились до 0,6% в год, т.е. отставали даже от темпов роста населения.

В целом же за период 1928 — 1985 гг. национальный доход СССР вырос не в 85 раз, как свидетельствуют "синие книги", а в 6—7 раз, что, конечно, более согласуется со здравым смыслом. (Если бы наш национальный доход действительно увеличился в 85 раз, резонно отмечают В. Селюнин и Г. Ханин, мы бы уже давно занимали первое место в мире по уровню жизни.)

Другая альтернативная оценка, сделанная Б. Болотиным, базируется на использовании неофициальных дефляторов для определения физического объема национального дохода, промышленной и сельскохозяйственной продукции[1]. Его расчеты показывают, что реальный национальный доход в 1929 — 1986 гг. вырос в 17 раз, промышленная продукция — в 38 раз, сельскохозяйственная — в 3 раза, производительность общественного труда — в 11 раз, производительность труда в промышленности — почти в 10 раз, в сельском хозяйстве — почти в 5 раз. Эти результаты заметно выше оценок Г. Ханина и В. Селюнина, но все равно, за исключением показателей по сельскому хозяйству, почти на порядок ниже официальных данных. Среднегодовые темпы прироста показателей физического объема, как правило, заметно ниже тех, которые показываются официальной статистикой *(рис. 3)*, причем особенно велико расхождение именно для периода 30-х годов: темпы прироста реального национального дохода и промышленной продукции упали в этот период в сравнении с 20-ми годами в 1,7 и 2,8 раза соответственно, в то время как снижение аналогичных официальных показателей было весьма незначительным — на 24% и 7% соответственно.

Приведем также и результаты расчета, сделанного специально по просьбе авторов Л. Фрейнкманом *(табл. 3)*. Темпы роста промышленного производства определялись на базе данных о динамике выпуска отдельных видов продукции в натуре и об отраслевой структуре производства (методика расчета описана в примечании к таблице). Как видно, альтернативная оцен-

---

[1] Советский Союз в мировой экономике (1917 — 1987 гг.) // Мировая экономика и международные отношения. 1987. № 11. С. 145—157; № 12. С. 141—148.

ка темпов прироста промышленного производства для периода нэпа (1922 — 1928 гг.) выше официальной, а для периода первых пятилеток (1929 — 1940 гг.) — ниже, причем для третьей (1938 — 1940 гг.) и первой (1928 — 1932 гг.) пятилеток — существенно ниже.

Надо при этом учитывать, что сама методика счета в среднем случае по ряду технических причин скорее всего ведет к завышению фактических темпов реального роста.

Во-первых, из-за отсутствия данных итоговые цифры рассчитывались без целого ряда традиционных продуктов (таких, например, как мука), удельный вес которых в общем выпуске был в то время значительным и производство которых расширялось сравнительно медленно. Во-вторых, для периода 1922 — 1937 гг. использовались данные о структуре цензовой или крупной промышленности, что, безусловно, занижало удельный вес отраслей легкой и пищевой промышленности (где было особенно много мелких предприятий), темпы роста которых были ниже среднего. О масштабах завышения фактических реальных темпов роста можно, вероятно, судить по расхождению альтернативной оценки с официальной в период 1922 — 1928 гг., когда официальная статистика была наиболее надежна: как видно из *таблицы 3*, альтернативная оценка завышает реальные среднегодовые темпы прироста для этого периода примерно на 15—30%.

Но даже если и не пользоваться поправочным коэффициентом, получается, что в целом за период 1928 — 1940 гг. официальная статистика завысила реальные среднегодовые темпы прироста промышленного производства почти в 2 раза. За этот период физический объем промышленной продукции увеличился в действительности хорошо если в 3 раза, но, конечно, не в 6 с лишним раз, как это вытекает из официальных данных.

Для третьей пятилетки (1937 — 1940 гг.) проведенный расчет может занижать реальный результат, ибо в нем не учитывается продукция военного назначения, производство которой особенно сильно возросло именно в этот предвоенный период. Но для первой и второй пятилеток альтернативные оценки, без сомнения, много ближе к реальности, чем официальные данные. Они показывают, в частности, что в конце 20-х — начале 30-х годов произошло резкое падение среднегодовых темпов промышленного роста (примерно в 3 раза в сравнении с периодом нэпа); в период второй пятилетки темпы прироста в промышленности несколько повысились, но все-таки оставались вдвое ниже среднегодовых темпов прироста во время нэпа.

Таблица 3

Расчет темпов прироста промышленного производства в 1922—1940 гг. на базе данных о выпуске отдельных видов продукции в натуре

Периоды / Показатели	1922—1928 гг.	1928—1932 гг.	1932—1937 гг.	1937—1940 гг.	1928—1940 гг.
Число видов продукции	45	76	71	81	
Число исключенных продуктов	9	12	9	1	
Примерный максимальный среднегодовой темп прироста для оставшихся продуктов, %	63	68	43	35	
Число отраслей	27	27	29	7	
Среднегодовые темпы прироста, %					
— данные расчета I	31	11	14	2	10
II	28	9	14	—	—
— официальные данные	24	19	17	13	17

Примечание: Для повышения статистической однородности совокупности точек (темпов прироста отдельных видов продукции в натуре) использовался критерий Гриббса: из всех опубликованных данных о темпах прироста выпуска отдельных видов промышленной продукции последовательно (по одной) исключались самые крайние значения, далее всего отстоящие от средней, до тех пор, пока все оставшиеся точки совокупности не оказывались примерно в пределах трехсигмового интервала ($\bar{x} \pm 3б$). Затем из оставшихся точек для каждой из отраслей определялась медиана (или средняя из двух центральных значений, если число точек оказывалось четным). Из полученного таким образом набора отраслевых медиан вычислялась средняя взвешенная по доле каждой из отраслей в стоимости всей промышленной продукции к начальному году периода.

Для распределения точек по отраслям использовались самые дробные данные о структуре выпуска промышленной продукции из всех опубликованных. Во всех периодах, кроме последнего (1937 — 1940 гг.), где оказалось возможным выделить только 7 отраслей, присутствует и такая отрасль, как "производство прочей продукции". В нее включались те виды продукции, которые не вошли ни в одну из других отраслей. Средневзвешенные темпы для всей промышленности рассчитаны

в двух вариантах: в первом случае (I) темп прироста отрасли "прочее" определен так же, как и для других, — как медиана совокупности точек; во втором (II) — сделано предположение, что темп прироста отрасли "прочее" равен среднепромышленному темпу прироста. Последнее предположение, видимо, более корректно, ибо темп прироста производства тех немногих разнородных продуктов, которые попадали в отрасль "прочее", скорее всего, не были характерными для всей этой отрасли в целом.

Источник: Динамика российской и советской промышленности в связи с развитием народного хозяйства за 40 лет (1887 — 1926 гг.). Т.I. Ч.III. М., 1930; Народное хозяйство СССР. Статистический справочник. М., 1932; Второй пятилетний план развития народного хозяйства СССР. Т.I. М., 1934; Социальное строительство СССР. М., 1936; Социалистическое строительство СССР (1933 — 1938 гг.). М., 1939.

Наконец, еще одна альтернативная оценка — К. Вальтуха и Б. Лавровского для периода 1951 — 1980 гг. по промышленности, сделанная на базе данных о выпуске примерно 200 видов продукции в натуре[1], — ее результаты показаны в *таблице 4*. Как видно, при одинаковом общем расширении промышленного производства за 1951

Таблица 4

Темпы прироста промышленной продукции по пятилетиям, в %*

Периоды / Показатели	1951—1955 гг.	1956—1960 гг.	1960—1965 гг.	1966–1970 гг.	1971—1975 гг.	1976—1980 гг.	1951—1980 гг.
Официальные данные	85	64	51	50,5	43	24	рост в 12,3 раза
Альтернативная оценка	117	91	60	39	25	7	рост в 12,3 раза

* Средние темпы прироста, рассчитанные по данным о выпуске 190—250 видов продукции в натуральном выражении.

Источник: Народное хозяйство СССР; ЭКО, 1986. № 2. С. 29.

[1] Вальтух К.К., Лавровский Б.Л. Производственный аппарат страны: использование и реконструкция // ЭКО. 1986. № 2. С. 17 — 29.

— 1980 гг. — в 12,3 раза по альтернативной и официальной оценке — имеются существенные различия по периодам. В 50-е годы и в первой половине 60-х годов официальная статистика недооценивала темпы реального роста, а в 1965 — 1980 гг., напротив, чем дальше, тем больше их переоценивала. Во второй половине 70-х годов реальный прирост был почти в 3,5 раза меньше статистического.

Приведенные альтернативные оценки темпов экономического роста СССР базируются на ряде упрощающих допущений, которые сейчас, к сожалению, неизбежно приходится делать, поскольку точной информации, во всяком случае среди опубликованных данных, до сих пор нет. Трудно говорить об их абсолютной достоверности, но они, несомненно, более близки к истине, чем официальные данные ЦСУ.

* * *

Теперь можно сделать выводы, обещанные в начале главы:

— с конца 20-х годов официальная статистика систематически завышала данные о темпах роста физического объема производства и занижала данные о темпах роста цен;

— масштабы статистических искажений были настолько значительными, что меняли порой — для отдельных периодов — сам порядок цифр;

— наибольшие искажения темпов реального роста в сторону их завышения имели место в 30-е годы;

— особенно сильно искажались данные о реальном росте в промышленности, менее значительно — данные о движении сельскохозяйственного производства;

— в годы первых пятилеток реальный темп экономического роста резко упал в сравнении с периодом нэпа;

— после периода нэпа наиболее успешно народное хозяйство развивалось в 50-е годы;

— с конца 50-х годов темпы экономического роста постоянно падали и снизились к середине 80-х годов почти до нуля.

Эти выводы помогут разобраться в экономических закономерностях становления, расцвета и упадка административной системы — в труднейшем периоде нашей экономической истории, охватывающем более полувека.

ГЛАВА ТРЕТЬЯ

Административная система

Это было в августе 1942 г., в тяжелейший период второй мировой войны, когда немцы в результате летнего наступления разгромили наши войска под Харьковом, овладели Севастополем и вышли к Волге в районе Сталинграда. Линия фронта проходила всего в 200 км от Москвы. Шли бои на Северном Кавказе — после неудачи в 1941 г. под Москвой Гитлер на этот раз рассчитывал до зимы захватить кавказские нефтяные центры — Баку, Майкоп, Грозный, дававшие 95% всей советской нефти, т.е. топлива для танков, самолетов, военных кораблей. Союзники гадали, сможет ли Советская Армия удержать до зимы Кавказ: если нет, шансы на победу СССР в этой войне казались очень небольшими.

Английский премьер У. Черчилль прилетел в это время в Москву для переговоров о все еще не открытом втором фронте. На обеде в кремлевской квартире Сталина Черчилль, переменив тему разговора, завел речь о коллективизации. Вот что он пишет в своих мемуарах:

" — Скажите мне, — спросил я, — на вас лично так же тяжело сказываются тяготы этой войны, как проведение политики коллективизации?

Эта тема сейчас же оживила маршала.

— Ну нет, — сказал он, — политика коллективизации была страшной борьбой.

— Я так и думал, что вы считаете ее тяжелой, — сказал я, — ведь вы имели дело не с несколькими десятками тысяч аристократов или крупных помещиков, а с миллионами маленьких людей.

— С 10 миллионами, — сказал он, подняв руки. — Это было что-то страшное, это длилось четыре года, но для того, чтобы избавиться от периодических голодовок, России было абсолютно необходимо пахать землю тракторами..."[1]

Чтобы быть точным, надо сказать, что Россия была

[1] Черчилль У. Вторая мировая война. Т. IV. М., 1955. С. 493.

очень близка к тому, чтобы избавиться от периодических голодовок без всяких тракторов в конце 20-х годов, накануне коллективизации, до того, как был свернут нэп. Но после создания колхозов, несмотря на то что землю пахали тракторами, голодовки продолжались вплоть до начала 50-х годов. Здесь, однако, интересно другое — даже тяжелейшую в нашей истории войну в один из самых критических ее периодов Сталин не считал такой же "страшной борьбой", какой была коллективизация.

Начавшееся в 1929 г. создание колхозов действительно стало переломным рубежом, разделившим два периода нашей истории. "Великим переломом", "революцией сверху" называл впоследствии коллективизацию Сталин. Через 1929 г. проходит водораздел между нэповской, рыночной, хозрасчетной экономикой и административной системой.

Демонтаж ленинской политики построения "хозрасчетного социализма" еще и сегодня нередко связывают с возникновением фашизма и резко обозначившейся в 30-е годы угрозой новой войны. Это неверно: демонтаж нэпа начался в 1926 г. и был вызван не внешними, но внутренними обстоятельствами. Однако до 1929 г. наша экономика, несмотря на постепенное свертывание рыночных отношений и переход к волевым методам управления, в целом все-таки еще оставалась хозрасчетной. Но в 1929 г. количественные изменения перешли в качественные — господствующей, доминирующей, основной стала административная система, явившаяся по существу возвратом к политике "военного коммунизма", к командной, сверхцентрализованной экономике. Свои развитые законченные формы административная система приобрела не сразу, но очень скоро: к концу первой пятилетки, к 1933 году фактически уже полностью сложился тот хозяйственный механизм, который с весьма незначительными модификациями просуществовал у нас более полувека — до середины 80-х годов.

Свертывание нэпа

Обратимся сначала к фактам. Шел 1925 год: народное хозяйство успешно и быстро восстанавливалось, было уже ясно, что в следующем году по большинству показа-

телей страна выйдет на уровень 1913 г. и начнется собственно расширение производства, строительство новой, социалистической экономики. Какой она должна стать, куда, в какие отрасли направить средства в первую очередь — эти вопросы превращались из чисто абстрактных в практические, осязаемые и злободневные. Необходимость индустриализации, широкого обновления производственного аппарата в промышленности, перевода предприятий на новый технический базис понимали все. Но где взять современное оборудование в огромной крестьянской стране с архаичной промышленностью? Произвести его на отсталых машиностроительных заводах внутри страны было невозможно, и поэтому выход был один — закупить технически совершенное оборудование для станкостроительных заводов за границей, построить эти заводы и с их помощью перевести на новую техническую основу всю промышленность и все народное хозяйство. Нужна была валюта, а валюту давал хлеб и еще раз хлеб — традиционный экспортный товар, главная статья экспорта дореволюционной России.

Все упиралось, таким образом, в хлебозаготовки, от увеличения которых зависели сроки и темпы превращения Советской России из отсталой аграрной в передовую промышленную державу. По вопросу о том, как проводить эти хлебозаготовки — а фактически по вопросу о путях индустриализации, — мнения в партии разошлись еще в 1925 г. К XIV съезду, собравшемуся в последние дни 1925 г., оформилась "новая оппозиция" во главе с Г. Зиновьевым и Л. Каменевым, требовавшая расширить сельскохозяйственный экспорт за счет наступления на "зажиточные элементы" в деревне. Считая, что крестьянское накопление представляет угрозу для социализма, они фактически настаивали на изъятии сельскохозяйственного прибавочного продукта в пользу города, на замене, как выразился Ф. Дзержинский, лозунга "лицом к деревне" лозунгом "кулаком по деревне".

Через год с аналогичными требованиями выступил Л. Троцкий. Предсказывая неизбежность разрыва союза с крестьянством, он настаивал на максимально высоких темпах индустриализации, финансируемой за счет деревни — через увеличение налогообложения крестьян, повышение цен на промышленные товары и проч.

Между тем хлебозаготовки, с которыми связывались

все надежды на будущую индустриализацию, шли не слишком гладко. Осенью 1925 г. план закупок зерна для экспорта, который должен был дать валюту для закупки зарубежного оборудования, выполнен не был. В 1926 г., правда, государственные заготовки увеличились до 11,6 млн. т против 8,9 млн. т в 1925 г., но и этого было мало. А потом началось даже снижение объема заготовок — до 11,0 млн. т в 1927 г. и до 10,9 млн. т в 1928 г. *(рис. 4)*. В 1913 г., накануне первой мировой войны, царская Россия собрала 86 млн. т зерна и вывезла за границу более 9 млн. т. Советский Союз во второй половине 20-х годов собирал немногим более 70 млн. т и не экспортировал даже 1 млн. т зерна.

Страсти вокруг хлебозаготовок накалялись; чисто хозяйственный вопрос превращался в важнейший политический, от принимаемых решений зависело будущее политики нэпа, будущее "хозрасчетного социализма". По существу речь шла о том, чтобы повысить долю фонда накопления в национальном доходе, обеспечив таким путем ускоренное расширение инвестиций в техническую реконструкцию основных фондов. По существу речь шла о крутой ломке важнейшей пропорции воспроизводства — между потреблением и накоплением, но в конкретной ситуации того времени все упиралось в государственные заготовки зерна.

Экономический, хозрасчетный путь к увеличению государственных заготовок зерна лежал через повышение заготовительных цен и одновременное повышение налогообложения сельскохозяйственных производителей. Высокие заготовительные цены стимулировали бы продажу крестьянами хлеба государству, а не на свободном рынке; высокие налоги, в свою очередь, нужны были для того, чтобы покрыть расходы государства на заготовки зерна по повышенным ценам и вместе с тем изъять часть полученных крестьянами от продажи хлеба денег, которые промышленность не могла обеспечить товарами, — к 1925 — 1926 гг. кризис сбыта сменился уже товарным голодом, спрос на потребительские товары превышал предложение и обеспечить сбалансированность рынка при одновременном расширении фонда накопления можно было только путем повышения налогов.

Другой вопрос, нужно ли было резкое повышение нормы накопления, ведь темпы экономического роста и

нормы накопления, ведь темпы экономического роста и так были в 20-е годы самыми высокими в мире при умеренной доле фонда накопления в национальном доходе. Нужно ли было тогда подгонять историю, форсировать естественное развитие событий? Отложим на время ответ на этот вопрос. Так или иначе, экономические стимулы и хозрасчетные методы не были использованы для повышения нормы накопления через увеличение хлебозаготовок. Был выбран другой путь — государство приступило к внеэкономическому, принудительному изъятию зерна у крестьян.

Заготовительные цены повышены не были — на основные сельскохозяйственные продукты они оставались на стабильном "нэповском" уровне. Скажем, пшеница заготавливалась в конце 20-х — начале 30-х годов так же, как и в середине 20-х, по цене 6—8 рублей за центнер "старыми деньгами", т.е. по 60—80 коп. за центнер в нынешнем масштабе цен, "новыми деньгами". Между тем с 1928 г. начинается бурный рост розничных цен на все товары — и промышленные и сельскохозяйственные. Разрыв в ценах государственных и частных заготовок хлеба достигает 100%. Крестьяне, конечно, предпочитают продавать зерно частнику — по более высоким ценам, что и создает трудности с государственными заготовками. В 1926/27 и 1927/28 гг. плановые заготовительные цены едва покрывали себестоимость зерна. В 1928/29 г. они, правда, оказались выше себестоимости на 23%[1], но вследствие роста розничных цен на предметы потребления реальные доходы крестьян стали сокращаться.

Для увеличения хлебозаготовок начинают применяться методы продовольственной разверстки. В апреле и июне 1928 г. пленумы ЦК партии еще осуждают обходы дворов с целью конфискации хлебных "излишков", незаконные обыски, заградительные отряды, запреты на базарную торговлю и проч., но машина разверстки уже запущена и набирает обороты. Осенью 1928 г. к кулакам, да и ко многим середнякам начинают применяться чрезвычайные меры — за сокрытие хлебных излишков привлекают к суду, хлеб конфисковывают, причем 1/4 его часть отдается деревенской бедноте.

---

[1] Малафеев А.Н. История ценообразования в СССР (1917 — 1963 гг.). М., 1964. С. 122.

Возрождается общинный принцип круговой поруки — крестьянам самим предоставляется право разверстывать план хлебозаготовок между отдельными хозяйствами. Развивается контрактация — заключение договоров с крестьянскими хозяйствами на поставку им средств производства только в обмен на зерно. Нередко условием контракта было объединение крестьян в колхоз. Государственные заготовки фактически превращались из добровольных, объем которых регулировался экономическими рычагами (ценами, налогами), в обязательные, принудительные, во внеэкономическое изъятие произведенного продукта.

Еще продолжают раздаваться призывы не переступать черту, не идти наперекор здравому смыслу. Так называемые "правые уклонисты" во главе с Н. Бухариным, ставшим после смерти Ф. Дзержинского в 1926 г. крупнейшим представителем "хозрасчетного социализма", выступают за повышение закупочных цен, против насилия над рынком и законом стоимости, предостерегают от форсированных темпов индустриализации и принудительной производственной кооперации крестьян. Кризис хлебозаготовок, писал Н. Бухарин в широко известной теперь статье "Заметки экономиста", опубликованной в "Правде" в конце сентября 1928 г., в своем существе "связан был с неправильной политикой цен, с огромным разрывом цен на зерно и на другие продукты сельского хозяйства. В результате этого происходило перераспределение производительных сил в **сторону** от зернового хозяйства, их (относительное) **бегство** из области зерновой **продукции**". Там же он приводил следующие данные по одному из основных хлебопроизводящих районов — Северному Кавказу (оговариваясь, правда, что они не являются типичными): снижение заготовительных цен, усугубленное падением урожайности, привело здесь к тому, что крестьяне получали с засеянной пшеницей десятины 72 руб. дохода (после вычета на семена) в 1925/26 г., 32 руб. в 1926/27 г. и 24 руб. в 1927/28 г. [1]. Политбюро, однако, фактически отмежевалось от статьи, указав на своем заседании, что редакция "Правды" не должна была публиковать статьи без ведома Политбюро.

---

[1] Бухарин Н.И. Избранные произведения. М., 1988. С. 404 — 405.

На собравшемся в конце 1927 г. XV съезде партии, утвердившем курс на коллективизацию сельского хозяйства и одобрившем первый пятилетний план (1928 — 1933 гг.), еще категорически заявлялось, что создание колхозов должно быть строго добровольным. В проекте пятилетки еще указывалось, что деревня не может и не должна финансировать индустриализацию.

Первоначально было разработано два варианта пятилетнего плана — отправной и оптимальный. Наметки XV съезда партии можно было выполнить при среднегодовом темпе прироста промышленной продукции около 16%, отправной вариант требовал 18-процентного прироста, а оптимальный — 20—22-процентного. Госплан же рассчитывал попасть в "вилку" между приростами, предусмотренными отправным и оптимальным вариантами. Однако в дальнейшем отправной вариант стали все чаще именовать минимальным, оппортунистическим, враждебным, а XVI партконференция в апреле 1929 г. уже единогласно высказалась за оптимальный вариант, как единственно возможный и приемлемый. В последующем, кроме того, задания по некоторым видам промышленной продукции (чугун, нефть, тракторы, сельскохозяйственные машины, и др.) были еще больше повышены[1].

В открытых выступлениях и публикациях 1928 г. Сталин еще требовал "немедленной" ликвидации "обхода дворов, незаконных обысков и всякого рода нарушений революционной законности", немедленной ликвидации "всех и всяких рецидивов продразверстки и каких бы то ни было попыток закрытия базаров", даже "некоторого" повышения цен на хлеб. Но в закрытых речах на совещаниях партийных активов и пленумах ЦК партии, с которыми Сталин выступал **в то же самое время** и которые были опубликованы, кстати, только в 1949 г., он требовал применения против кулаков чрезвычайных мер и скорейшего создания колхозов, обрушивался с критикой на "некоторых товарищей", которые настаивали на введении восстановительных, т.е. нормальных, возмещающих издержки, цен на хлеб[2]. Так впервые возник разрыв между

---

[1] Коммунист. 1987. № 18. С. 81—82.
[2] Там же. С. 87—89.

официальными речами и фактической политикой, между словом и делом. С трибуны еще говорилось одно, а в жизни уже происходило совсем другое.

С лета 1929 г. началась коллективизация сельского хозяйства, носившая в целом отнюдь не добровольный характер. С июля до конца года в колхозы было объединено около 3,4 млн. крестьянских хозяйств, т.е. 14% их общего числа; к исходу февраля 1930 г. в колхозах числилось уже 14 млн. хозяйств — 60% общего числа. Зажиточные хозяйства раскулачивались, их владельцы вместе с семьями выселялись в отдаленные необжитые районы. Только в 1930 — 1931 гг. было выселено свыше 380 тыс. семей[1], т.е. около 2 млн. человек. Всего же было раскулачено значительно больше. В упомянутой выше беседе с У. Черчиллем Сталин говорил о 10 миллионах. Мемуарам доверять, конечно, опасно. Сталин мог ошибиться или сказать не то, Черчилль мог понять его не так. Но, похоже, в данном случае ни один из этих политических лидеров не перепутал по крайней мере порядок цифр, ибо счет действительно шел на миллионы: в 1928 г. Сталин неожиданно объявил, что кулаками являются 5% всех крестьян (1,2 млн. крестьянских хозяйств и 6,2 млн. тогдашнего сельского населения), причем 2—3% из них (500—700 тыс. крестьянских дворов) — особенно зажиточные, подлежащие индивидуальному налогообложению.

Данные эти были явно завышены. Обследование 614 тыс. крестьянских хозяйств, проведенное в 1927 г., выявило, что только 3,2% их общего числа являлись кулацкими (им принадлежало 7,5% рабочего скота, 21,7% машин и орудий) [2]. По данным комиссии СНК СССР о тяжести налогового обложения, в том же, 1927 г. среди крестьянских хозяйств было 3,9% кулацких. Данные ЦСУ показывают, что далее, в 1928 — 1929 гг., когда уже началось применение чрезвычайных мер, число кулаков сокращалось, ибо многие из них осуждались за спекуляцию, разорялись и уходили в города и т.д.: доля кулацких хозяйств уменьшилась с 3,9% в 1927 г. до 2,2% в 1929 г. в РСФСР, с 3,8 до 1,4% — на Украине. К осени 1929 г., считает специалист по истории этого периода

[1] Вопросы истории КПСС. 1975. № 5. С. 140.
[2] Экономическая энциклопедия. М., 1975. Т. 2. С. 304.

В. Данилов, суммарный удельный вес таких хозяйств не превышал 2,5 — 3%, а численность — 600 — 700 тыс. семей.

Раскулачено в ходе коллективизации было, однако, существенно большее число дворов. По оценке В. Данилова, тогда было ликвидировано 1 — 1,1 млн. хозяйств, объединявших 4 — 5 млн. человек [1].

По расчетам академика ВАСХНИЛ В. Тихонова, фактически было ликвидировано не менее 3 млн. крестьянских хозяйств, т.е. 11—12% всех дворов. "Это значит, — пишет он, — не менее 15 млн. душ осталось без крова. Около 2 млн. "пристроились" на индустриальных стройках. Остальные — в лучшем случае в переселение на сибирский лесоповал, а около миллиона взрослых трудоспособных отправилось торить дорогу в лагеря" [2].

Львиную долю раскулаченных составили, вне всякого сомнения, крестьяне-середняки, хозяйства которых даже отдаленно не напоминали кулацкие. Стоимость конфискованного имущества тех 320 тыс. хозяйств, которые были раскулачены в первый год коллективизации (дома, инвентарь, скот и т.п.), составила всего 400 млн. рублей, т.е. около 1250 руб. в расчете на одно хозяйство — таким был в то время годовой заработок квалифицированного рабочего[3].

Одновременно с раскулачиванием и созданием колхозов стали резко расти хлебозаготовки — началось крупномасштабное внеэкономическое изъятие прибавочного и значительной части необходимого продукта из сельского хозяйства для нужд индустриализации. Как видно из *рисунка 4,* в 1929 г. заготовки зерна возросли в сравнении с 1928 г. более чем в 1,5 раза, а в 1930 г. — более чем в 2 раза, причем основная часть дополнительно изъятого хлеба пошла на экспорт. Зерно все-таки было заготовлено и вывезено, и в конечном счете именно экспорт хлеба обеспечил валюту для индустриализации: в годы первой пятилетки 40% экспортной выручки дал вывоз зерна, в 1931 г. на СССР пришлась 1/3 мирового импорта машин и оборудования, а 80—85% всего установленного в этот

---

[1] Правда. 1988. 16 сентября.

[2] Аргументы и факты. 1988. № 14; Литературная газета. 1988. 3 августа.

[3] Наш современник. 1988. № 4. С. 167.

период на советских заводах оборудования было закуплено на Западе. Но индустриализация была оплачена дорогой ценой: ежегодное изъятие "лишних" 10 млн. т зерна вызвало вскоре страшный голод. "Не будет преувеличением сказать, что за импортные станки советский народ расплатился не зерном, а голодом 1932 — 1933 гг., унесшим немало жизней. Такова была истинная цена индустриализации"[1].

Индустриализация на деле осуществлялась в полном соответствии с рецептами разгромленной незадолго до этого "новой оппозиции" и троцкистов: за счет выкачивания средств из далеко не зажиточной деревни, экономика которой только-только к концу 20-х годов превзошла довоенный уровень. На бумаге, в официальных документах это отрицалось, но фактически, на практике это было именно так. Н. Бухарин и его сторонники, пытавшиеся остановить введение разверстки в деревне и свертывание нэпа, в 1929 — 1930 гг. были сняты с ответственных постов в партийном аппарате.

В конце концов за счет принесения в жертву сельского хозяйства было достигнуто крутое перераспределение национального дохода в пользу фонда накопления. Отношение валовых капиталовложений к национальному доходу, составлявшее 27% в 1924 — 1928 гг., поднялось до 38% в годы первой пятилетки и оставалось на уровне 30 — 35% до начала второй мировой войны (в послевоенный период это соотношение изменялось в пределах 25 — 32%, т.е. уже никогда больше не достигало уровня 30-х годов)[2]. Но столь резкая ломка главной пропорции воспроизводства была фактически достигнута ценой разрушения хозрасчетной экономики и свертывания нэпа. Смычка города и деревни, союз пролетариата и крестьянства, которые Ленин считал первейшим и главным залогом успеха российской революции, трансформировались в организованную систему внеэкономической эксплуатации деревни городом, в систему принудительного выкачивания не только прибавочного, но и необходимого продукта из сельского хозяйства в пользу промышленности.

---

1. Мировая экономика и международные отношения. 1987. № 11. С. 146.
2. Там же. С. 147.

В дополнение к этому широким фронтом шло свертывание нэпа и по другим направлениям. В промышленности, в соответствии с постановлением Совнаркома 1927 г., трестам стали устанавливаться производственные планы. В конце 1929 г. тресты были преобразованы из мощных хозрасчетных предприятий в посредническое звено в управлении промышленностью, а в начале 30-х годов они фактически прекратили свое существование. Синдикаты, напротив, из органов сбыта и снабжения были в том же, 1929 г. преобразованы в отраслевые промышленные объединения (главки), взявшие на себя функции планового регулирования деятельности предприятий. Фактически восстанавливалась жестко централизованная система управления промышленностью периода "военного коммунизма". С 1928 г. синдикатская торговля стала заменяться распределением ресурсов сверху по фондам и нарядам: к концу 1930 г. только 5% промышленной продукции поставлялось по договорам поставщиков с потребителями против 85% в предыдущем году.

Вновь созданные колхозы строили свои отношения с государством на основе контрактации — договоров об обязательной поставке сельскохозяйственной продукции в обмен на промтовары; в 1933 г. контрактация была заменена системой обязательной сдачи продукции государству по твердым нормам — с каждого гектара плановых посевов — и по твердым ценам. Колхозы, таким образом, остались кооперативами только по форме, точнее — по названию, а по сути превратились в государственные нехозрасчетные предприятия, главной задачей которых было выполнение плана сдачи продукции. Немногим оставшимся единоличникам также вменялось в обязанность сдавать государству мясо, молоко, картофель, рис, шерсть. Вместе с тем снабженческая, сбытовая и кредитная кооперация на селе, бурно разросшаяся в годы нэпа, пришла в упадок. Осталась только потребительская кооперация, занимавшаяся в основном розничной торговлей на селе и работавшая тоже строго по плану.

Частник последовательно вытеснялся из всех отраслей. К 1933 г. приходящаяся на частный сектор доля производства сократилась по сравнению с 1928 г. с 18 до 0,5% в промышленности, с 97 до 20% в сельском хозяйстве, с 24% до нуля в розничной торговле. Начавшееся по инициативе государства в 1927 г. свертывание концес-

сий фактически полностью закончилось к 1933 г., когда все они, за исключением нескольких рыболовных, были аннулированы.

Налоговая реформа 1930 г. заменила 63 вида различных налогов и платежей, с помощью которых государство ранее регулировало развитие экономики, двумя основными платежами предприятий — налогом с оборота и отчислениями от прибыли (для колхозов ту же роль выполнял подоходный налог). С введением обязательных плановых заданий фискальные рычаги регулирования производства утратили свое значение и у налогов осталась только одна функция — обеспечивать доходы казны. Разнообразие налоговых платежей, ставшее в сложившихся условиях своего рода декоративной надстройкой, сочли ненужным излишеством, создающим путаницу, и ликвидировали.

В 1930 — 1932 гг. прошла кредитная реформа, фактически заменившая кредит плановым банковским финансированием. Коммерческий кредит — одних предприятий другим — был запрещен и заменен прямым централизованным банковским кредитованием. Было упразднено вексельное обращение. Долгосрочный кредит — на инвестиции — для государственных предприятий и организаций вообще отменялся. Вместо него вводилось безвозвратное финансирование, производившееся несколькими банками долгосрочных вложений, которые по сути уже не являлись кредитными учреждениями: на счетах этих банков, подчинявшихся Наркомату финансов, только концентрировались собственные финансовые ресурсы предприятий и бюджетные ассигнования, предназначенные для капитальных вложений, причем расходовать эти ресурсы банки могли только в соответствии с планами предприятий. Долгосрочный кредит в собственном смысле этого слова (предоставление требующих возврата ссуд под процент) был сохранен только для колхозов, промысловой и потребительской кооперации.

Краткосрочный кредит был сосредоточен в Госбанке: кооперативные банки были упразднены, а их операции перешли к Госбанку. К 1933 г. на долю Госбанка приходилось уже 97% всех краткосрочных кредитов[1]. Немногочисленным оставшимся частным предприятиям кредит

[1] Кредитно-денежная система СССР. М., 1967. С. 304.

был закрыт. Ко времени войны осталось только 7 банков — Госбанк, Внешторгбанк и банки долгосрочных вложений (последние в 1959 г. были объединены в Стройбанк, так что число банков сократилось до трех).

Одновременно Госбанк стал накачивать деньги в платежный оборот. Свободный размен червонцев на золото был приостановлен; в 1926 г. был запрещен вывоз советской валюты за границу, а в 1928 г. и ее ввоз в СССР, частный валютный рынок в стране ликвидирован, так что были сняты все препятствия для бесконтрольной эмиссии денег. Масса денег в обращении увеличилась с 1,3—1,4 млрд. руб. в 1926/27 г. до 8,4 млрд. в 1933 г. и до 11,2 млрд. руб. в 1937 г. Кредитные вложения всех банков возросли с 0,9 млрд. в 1928 г. до 1,8 млрд. в 1933 г. и до 6,4 млрд. в 1941 г.[1]. На свободном рынке, естественно, начался головокружительный рост цен: в частной торговле к 1932 г. они выросли по сравнению с 1927/28 г. почти в 8 раз, в том числе на промышленные товары — более чем в 5 раз, на сельскохозяйственные — почти в 13 раз[2]. Государственные оптовые и розничные цены поначалу удерживались на стабильном уровне, что вызвало острейший товарный голод. Со второй половины 1928 г. поэтому вводится карточная система нормированного снабжения — сначала в отдельных городах, потом во всех городах без исключения, сначала на хлеб, потом на основные продовольственные товары и далее на мануфактуру. К 1934 г. карточным снабжением из централизованных фондов было охвачено 40 млн. человек и еще 10 млн. снабжались из местных фондов.

На одни и те же товары существовало несколько уровней цен: для тех, которые отпускались по карточкам, — самые низкие, для товаров коммерческого фонда (сверх карточной нормы в городах) — повыше и для продаваемых на рынке — самые высокие. Разрыв между рыночными и государственными ценами все время увеличивался: если в 1927/28 г. первые были выше вторых в 1,3 раза, то к 1932 г. — в 5,9 раза [3]. Деревня, не охваченная

---

[1] Малафеев А.Н. История ценообразования в СССР (1917 — 1963). М., 1964. С.404; Кредитно-денежная система СССР. М., 1967. С. 46, 304.

[2] Там же. С. 407, 408.

[3] Там же. С. 173.

карточной системой, приобретала товары в основном в плохо снабжавшихся магазинах потребительской кооперации по ценам так называемого нормального фонда, которые мало отличались от цен коммерческого фонда в городах, а также на рынке. Только в 1935 г. карточки были отменены при одновременном резком повышении государственных розничных цен.

Таким было становление и утверждение административной системы. К исходу первой пятилетки (1929 — 1932 гг.) командная экономика стала доминирующей во всех сферах хозяйственной жизни. Рынок, товарно-денежные формы связи между хозяйственными агентами повсеместно были вытеснены директивным плановым распределением ресурсов и продукции. Закончился тяжелейший период в истории советского народного хозяйства, содержанием которого стало свертывание нэповской рыночной экономики и переход к жесткой централизации при одновременном крупномасштабном перераспределении средств из фондов накопления и потребления деревни в фонд накопления города.

Командная экономика

В 1933 г. страна праздновала досрочное выполнение первого пятилетнего плана. На самом же деле он не был выполнен по большинству позиций. Даже по данным официальной статистики национальный доход в 1929 — 1932 гг. возрос только на 59% против 103% по плану, промышленная продукция — на 102% против 130%, а сельскохозяйственная продукция сократилась на 14% вместо запланированного 55-процентного увеличения[1]. Электроэнергии, нефти, чугуна, стали, проката, хлопчатобумажных тканей, бумаги и картона было произведено в 1932 г. почти в 2 и более чем в 2 раза меньше, чем планировалось; минеральных удобрений, тракторов, автомобилей, комбайнов, шерстяных тканей, сахара — в 3—8 раз меньше, чем предусматривалось первоначальным или уточненным уже в ходе пятилетки планом[2].

Но страна буквально жила лозунгом "Пятилетку — в

---

[1] ЭКО. 1987. № 11. С. 37.
[2] Коммунист. 1987. № 18. С. 83.

четыре года", люди недосыпали и недоедали, чтобы выполнить план досрочно. И когда Сталин объявил в январе 1933 г., что пятилетний план выполнен, что намеченное на 5 лет было фактически сделано за 4 года и три месяца, ему, конечно, поверили.

Между тем у Сталина действительно были основания для удовлетворения — не процентами выполнения плана, но социально-политическими итогами первой пятилетки. В 1933 г. страна вступила уже со сложившимся административным аппаратом, осуществлявшим всеобъемлющее директивное управление всей хозяйственной жизнью. Тысячи крестьянских восстаний, прокатившихся по всей стране, были жестоко подавлены, всеобщего крестьянского восстания, которое предсказывали лидеры западноевропейской социал-демократии, не произошло. У крестьян, объединенных в колхозы, можно было теперь взять любое количество хлеба. И главное — не надо было больше думать о народнохозяйственной сбалансированности, равновесии рынка, ценах и прочих "нэповских атрибутах", ограничивавших власть бюрократии. Цены теперь устанавливались сверху, самими чиновниками; а административная машина, подмяв под себя рынок, установила — и надолго — свой полный контроль над экономикой. Рыночные отношения были заменены сложной и громоздкой системой приказов, предписаний, фондов и лимитов. "Административный социализм" превратился в реальность.

За первой пятилеткой последовали вторая (1933 — 1937 гг.) и третья (1938 — 1941 гг.), прерванная войной. Норма накопления несколько снизилась в сравнении с первой пятилеткой, но ее абсолютный уровень все равно оставался высоким. Зерна за границу вывозилось уже меньше, соответственно сократился и импорт оборудования — индустриализация теперь продолжалась за счет поставок в народное хозяйство отечественных станков и машин, производимых заводами, построенными с помощью импортного оборудования в первой пятилетке.

Сталин "принял Россию с сохой, а оставил оснащенной ядерным оружием" — в этих словах уже упоминавшегося У. Черчилля зафиксирован очевидный факт, оспаривать который невозможно. Историческая правда состоит в том, что индустрия, особенно тяжелая, шла вперед быстрыми темпами. В предельно сжатые сроки —

чуть больше чем за 10 лет — Советский Союз превратился из отсталой аграрной в мощную индустриальную державу. Данные о динамике объема промышленного производства в целом, как уже говорилось в предыдущем разделе, ненадежны, но вот каково было увеличение объемов производства отдельных видов продукции в натуре: добыча угля возросла в 1928 — 1940 гг. почти в 5 раз, нефти — почти в 3 раза, производство электроэнергии — почти в 10 раз, минеральных удобрений — почти в 3 раза, автомашин, тракторов, комбайнов, станков и машин разного рода — в десятки и сотни раз.

В 1913 г. Россия занимала 5-е место в мире по величине экономического потенциала после США, Германии, Великобритании и Франции; к концу 30-х годов Советский Союз вышел на второе место в мире по объему национального дохода, догнал Францию по объему промышленного производства и существенно сократил разрыв с США, Германией, Великобританией[1].

В 30-е годы в необжитых районах страны поднялись сотни новых городов, вступили в строй тысячи новых заводов. В городах царила обстановка массового трудового энтузиазма, миллионы людей чувствовали себя первопроходцами, воспринимали успехи и заботы страны как свои собственные, были воодушевлены сознанием сопричастности к судьбам страны и жизни планеты. Миллионы людей не по приказу и не по команде, а сознательно поступались самым необходимым, шли на жертвы во имя будущего, ибо верили, что эти жертвы необходимы, что, жертвуя, именно они и именно сегодня творят историю и строят новый мир. Магнитка и Днепрогэс, свердловский Уралмаш и Харьковский тракторный, строительство Московского метро и стахановское движение, спасение дрейфующих в северных льдах челюскинцев и беспосадочные перелеты Чкалова — такими навсегда останутся в нашей памяти первые пятилетки, изменившие в корне облик огромной крестьянской страны и заложившие фундамент тяжелой промышленности, позволившей выстоять и победить в самой тяжелой в нашей истории войне.

Но была и обратная сторона медали: сверхцентрализация и мобилизация ресурсов на накопление в 30-е годы

[1] МЭиМО. 1987. № 11. С. 148, 151; 1988. № 7. С. 134.

были оплачены дорогой ценой. В сельском хозяйстве, вынесшем на своих плечах всю тяжесть финансирования индустриализации, объем производства в первой пятилетке, когда проводилась коллективизация, упал на 20% и восстановился только к началу 40-х годов. Переход к административной экономике вызвал резкое снижение темпов экономического роста, что в сочетании с огромным увеличением инвестиций в расширение основных фондов означало еще более крутое падение эффективности накопления. Можно сейчас спорить о том, насколько именно упали темпы экономического роста, — одни оценки, приведенные в предыдущем разделе *(рис. 3)*, показывают, что ежегодные темпы прироста национального дохода упали почти в 2 раза (с 14 до 8%), промышленной продукции — почти в 3 раза (с 25,5 до 9%), сельскохозяйственной более чем в 6 раз (с 7 до 1%). Другие оценки *(рис. 2)* фиксируют еще более крутое снижение темпов прироста в ходе первых пятилеток по сравнению с периодом нэпа: для национального дохода — более чем в 5 раз (с 18 до 3—4%). Но, так или иначе, сам факт резкого падения темпов роста несомненен.

Этот вывод особенно важен: он противоречит данным официальной статистики, показывающей довольно небольшое снижение темпов роста по всей экономике (национальный доход) и по промышленности — снижение, которое вполне может быть "оправдано" переходом от восстановления к расширению производства в 1926 г. На самом же деле падение темпов роста было именно резким и именно значительным не только по сравнению с восстановительным периодом (1921 — 1925 гг.), но и по сравнению с недолгим периодом расширения производства в условиях нэпа (1927 — 1928 гг.). В 1927 и 1928 гг., когда промышленное производство уже превысило уровень 1913 г., темпы его прироста составили 13 и 19% соответственно, что намного выше даже самой высокой альтернативной оценки для периода 1929 — 1938 гг., да и для всех других последующих периодов *(рис. 3)*.

А вот данные по производству отдельных видов продукции в натуральном выражении, относящиеся к тому периоду роста, когда соответствующие отрасли уже превзошли максимальный дореволюционный уровень производства и, следовательно, не имели больших свободных, незагруженных мощностей: добыча нефти в 1927 — 1928 гг. увеличивалась в среднем на 18% в год (против 9% в 1929 — 1940 гг.), производство электроэнергии в

1925 — 1928 гг. росло среднегодовым темпом 34% (против 21% в 1929 — 1940 гг.), выпуск тракторов, которые вообще не производились в дореволюционной России, расширялся в 1926 — 1928 гг. на 65% ежегодно (против 35% в 1929 — 1940 гг.), производство бумаги и картона прирастало в среднем в 1926 — 1928 гг. на 10,5% (против 9,1% в 1929 — 1940 гг.), производство цемента в 1927 — 1928 гг. — на 15% (против 10% в 1929 — 1940 гг.)[1].

В целом расчеты, основанные на данных о выпуске нескольких десятков важнейших видов народнохозяйственной продукции в натуральном выражении, показывают, что в период 1922 — 1928 гг. темпы прироста были более чем в 3 раза выше, чем в первой пятилетке (1929 — 1932 гг.) и почти в 3 раза выше, чем во второй пятилетке (1933 — 1937 гг.)[2].

Те, кто оправдывает до сих пор свертывание нэпа, указывают обычно на необходимость индустриализации страны. Они охотно признают, что отдельные частные "перегибы" были излишними и неоправданными, но защищают сам принцип жесткой централизации источников накопления и всей экономики. Без разрыва с нэпом мы не смогли бы индустриализировать страну и выстоять во второй мировой войне — вот, пожалуй, самый распространенный аргумент сегодняшних противников нэпа. Нам еще придется вернуться к разбору такой аргументации, но на один очевидный ее недостаток можно указать уже сейчас: историческая правда состоит в том, что переход к командной экономике повлек за собой замедление хозяйственного роста не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности.

Иначе говоря, если бы нэп не был свернут, мы имели бы без надрыва и перенапряжения не меньше, а больше нефти, цемента, стали и тракторов, а в случае нужды — и танков. Экспортный, сельскохозяйственный, промышленный и инвестиционный потенциал рыночной экономики был очень высок, его можно было бы безболезненно высвободить в 30-е годы с помощью налогового регулирования, но он был задавлен и разрушен экспансией командной экономики, вследствие чего темпы роста круто пошли вниз.

Необходимо при этом помнить, что в ходе первой пятилетки произошло резкое перераспределение национального дохода в пользу фонда накопления, что при

---

[1] Народное хозяйство СССР в 1958 году. М., 1959. С. 188—320.

[2] Нит И.В., Медведев П.А., Фрейнкман Л.М. Новый хозяйственный механизм и директивность планирования. 1987. С. 8.

прочих равных условиях должно было бы вызвать пропорциональное ускорение хозяйственного развития. Но в том-то и дело, что **прочих равных условий** уже не было. Утверждение административной системы управления экономикой повлекло за собой громадное снижение эффективности использования трудовых и материальных ресурсов. Относительно упавшие, но абсолютно все же высокие показатели роста достигались, другими словами, только ценой неимоверного и неоправданного увеличения затрат.

Реальные доходы трудящихся в первые 10 лет индустриализации снизились. Ухудшилось качество жизни, особенно в деревне, где каждый неурожай вызывал страшный голод, возросла смертность, замедлился естественный прирост населения. Особенно тяжелой была весна 1933 г. На хлебной Украине, по свидетельству очевидцев, распространились случаи каннибализма, вымирали целые семьи и села, некому было закапывать трупы; крестьяне шли пешком сотни километров в города, ибо купить билет на поезд можно было только по справкам, заменявшим паспорта, а их мало кто имел; но и в городах было не легче — в очередях за хлебом тысячи людей стояли по нескольку суток и нередко умирали прямо в очереди, так и не дождавшись хлеба. В 1933 г. от голода умерло, вероятно, не менее 3—4 млн. человек; даже в городах европейской части страны число рождений уступало тогда числу смертей. А между тем в 1932 г. не было неурожая, голод 1933 г. был вызван именно расширением принудительных заготовок.

Вместо того чтобы стать "одной из самых хлебных стран, если не самой хлебной страной в мире" "через каких-нибудь три года", как обещал Сталин в 1929 г., Советский Союз из-за повсеместного голода превратился в страну с сокращающимся населением.

Перепись, проведенная в декабре 1926 г., дала итоговую цифру 147 млн. человек — таким было общее население СССР в тогдашних границах. Во второй половине 20-х годов население ежегодно увеличивалось примерно на 3 млн. человек, так что к началу 30-х годов мы имели около 160 млн. человек. Перенося механически этот прирост на 30-е годы, статистики получили цифру 166 млн. на начало 1933 г. — последнюю из опубликованных в справочниках. А в начале 1934 г. на XVII съезде партии

Сталин назвал новую цифру — 168 млн. человек в конце 1933 г. К моменту новой переписи, назначенной на январь 1937 г., говорили уже о 170-миллионном населении Советского Союза.

Но перепись 1937 г. дала не 170 млн., а цифру (около 164 млн.), которая была даже меньше последней из опубликованных оценок на начало 1933 г. Получалось, что население не только не прирастало, но даже сокращалось. Такого, конечно, допустить не могли: было тут же объявлено, что перепись проведена с грубейшим нарушением элементарных основ статистической науки и ее итоги лживы; руководителей переписи репрессировали. В 1939 г. была проведена новая перепись, давшая цифру 170,6 млн. человек, которую так ждали. Концы с концами все равно не сходились — очень уж маленьким получался естественный прирост со 168 млн., о которых говорил Сталин в начале 1934 г., до 171 млн. в 1939 г., пять лет спустя. Но видимость "неуклонного прироста населения" была создана: 170 миллионов, о которых знали все еще накануне переписи 1937 г., все-таки были получены.

На этой цифре и базируется нынешняя официальная оценка численности населения после воссоединения с Западной Украиной, Западной Белоруссией, Бессарабией и Прибалтийскими республиками с их 20-миллионным тогдашним населением — 194 млн. на начало 1940 г. Следующая перепись была проведена только в 1959 г., а первый послевоенный год, на который имеются официальные данные, — 1950-й: население СССР составило тогда 178,5 млн. человек. Но и здесь возникают неувязки. Получается, что весь естественный прирост за 1940 — 1950 гг. без учета прямых потерь во время войны, составивших 20 млн. человек, едва превысил 4 млн. человек, ибо в 1950 г. численность населения оказалась почти на 16 млн. меньше, чем в 1940 г. Даже с учетом повышенной смертности военных и первых послевоенных лет таким малым естественный прирост быть не мог.

Все становится, однако, на свои места, если учесть, что в 30-е годы все официальные оценки систематически завышали численность населения. У нас не было 194 млн. накануне войны, не было 170 млн. в начале 1939 г. и, конечно, не было 168 млн. к концу 1933 г. Даже оценка ЦСУ для 1937 г., опубликованная уже в 60-е годы, — 164 млн. человек скорее всего является завышенной. Факти-

ческое население Советского Союза в 1933 г., по оценке советских демографов, составило около 160 млн. человек, причем в ходе особенно голодной зимы — весны 1933 г. оно сокращалось[1]. И если после этого население увеличилось к концу 30-х годов, то крайне незначительно. 30-е годы были, другими словами, периодом фактической стабилизации или крайне медленного роста численности населения из-за значительного повышения уровня смертности. Увеличивался выпуск угля и стали, поднимались новые города, но роста населения почти не было: люди умирали едва ли не так же быстро, как и рождались.

Возможно, даже наши прямые потери во время войны составили не 20 млн. человек, а больше, тогда потери 30-х годов окажутся соответственно меньшими. Но упрямый факт состоит в том, что в течение двух десятилетий (1930 — 1950 гг.) население СССР в границах до 17 сентября 1939 г. не увеличилось, в то время как при сохранении естественного прироста середины 20-х годов (примерно 2%, или 3 млн. человек в год) оно должно было возрасти за это время на 60 млн. человек. Должно было, но не возросло, и отсутствие данных не позволяет сказать, в какой мере это объясняется снижением рождаемости, а в какой — повышенной смертностью из-за голода, репрессий и войн.

Только в конце 30-х годов жизнь несколько устоялась. В эти последние предвоенные годы стал наконец понемногу повышаться снижавшийся в предыдущие 10 лет уровень жизни, в магазинах появились товары, которые можно было купить без карточек по приемлемым ценам.

Однако относительной передышке конца 30-х — начала 40-х годов не суждено было стать продолжительной. В июне 1941 г. нападение фашистской Германии втянуло СССР в тяжелейшую четырехлетнюю войну, потребовавшую новых жертв и лишений. Мы потеряли 1/3 национального богатства, были разрушены полностью или частично более 1700 городов, т.е. 60% их общего числа, свыше 70 тыс. сел и деревень. К 1945 г. производство промышленной продукции по сравнению с 1940 г. сократилось на 10%, сельскохозяйственной — почти наполо-

---

[1] Урланис Б.Ц. Проблемы динамики населения СССР. М., 1974. С. 318; Огонек. 1987. № 51. С. 11; Наш современник. 1988. № 4. С. 168.

вину. Реальная зарплата рабочих и служащих в 1945 г. составила всего 40% от уровня 1940 г. Финансы и денежное обращение были расстроены, потребительские товары снова распределялись по карточкам.

Война отбросила нас на 5—10 лет назад по основным экономическим показателям. В промышленности довоенный объем производства был восстановлен в 1948 г., а в сельском хозяйстве — лишь в 1952 г. Только в начале 50-х годов народное хозяйство смогло в основном восполнить ущерб, нанесенный войной, и — в более длительной ретроспективе — только с начала 50-х годов стало ослабевать напряжение, в котором постоянно находилась экономика предыдущие четверть века — с конца 20-х годов.

Первые пятилетки, самая страшная в нашей истории война и послевоенное восстановление были по существу периодом развития в экстремальных, чрезвычайных условиях. Все, даже самое необходимое, откладывалось тогда на потом, насущные потребности приносились в жертву долгосрочным приоритетам. Четверть века экономика работала на износ, на пределе своих возможностей, нити хозяйственных взаимосвязей были натянуты, как струна. Четверть века страна жила в обстановке поистине невозможного, сверхчеловеческого напряжения сил; ни один успех тех лет, будь то хозяйственный или военный, не был легким, и все они оплачены сполна по самой высокой ставке.

Основное бремя потерь приняло на себя сельское хозяйство, деревня, где в конце 20-х годов проживало 80%, а в начале 50-х — 60% всего населения. Два тяжелых удара выпали на его долю в эти четверть века — коллективизация и война, причем второй последовал как раз тогда, когда экономика деревни едва-едва оправилась от первого.

Помимо общего сокращения сельскохозяйственного производства на 1/5, о котором уже говорилось, коллективизация нанесла огромный урон основным фондам аграрного сектора, ибо единоличники не желали передавать свое имущество колхозам. Так, установка на полное обобществление скота привела к тому, что его попросту вырезали — поголовье крупного рогатого скота сократилось с 1928 г. по 1933 — 1934 гг. почти вдвое (с 60 до 33 млн. голов), свиней и лошадей — более чем вдвое (с 22

до 10 млн. и с 33 до 15 млн. голов соответственно), овец и коз — втрое (с 97 до 33 и с 10 до 3 млн. голов соответственно)[1]. Никогда — ни во время первой мировой войны, революции и гражданской войны, ни во время Великой Отечественной войны — поголовье скота в стране не сокращалось так значительно. И это несмотря на то, что в январе 1930 г., т.е. через полгода после начала коллективизации, были приняты специальные постановления правительства, запрещавшие убой скота и лошадей и предусматривавшие для нарушителей наказания в виде финансовых штрафов, конфискации имущества и лишения свободы на срок до двух лет.

За время войны (1941 — 1945 гг.) было разорено 100 тыс. колхозов и совхозов, зарезано, отобрано и угнано в Германию 7 млн. лошадей, 17 млн. голов крупного рогатого скота, 20 млн. свиней, 27 млн. овец и коз. За четыре года войны тракторные заводы, переведенные на выпуск танков, смогли выделить сельскому хозяйству только 10 тыс. тракторов, хотя незадолго до войны в деревню поставлялось по 50 тыс. тракторов ежегодно. Еще и в первые послевоенные годы, когда не было ни тракторов, ни лошадей, крестьянам нередко приходилось тащить плуг самим. Кроме того, из сельского хозяйства систематически изымалась основная часть создаваемого там продукта. Четверть века, с 1929 по 1953 г., деревня фактически жила на грани голодной смерти. Финансировала индустриализацию, войну и послевоенное восстановление именно деревня, финансировала через разницу заготовительных и розничных цен на сельхозпродукты.

До 1953 г. заготовительные цены на основные продовольственные продукты, поставляемые сельским хозяйством, изменялись очень незначительно. Скажем, зерно все эти 25 лет заготавливалось по цене конца 20-х годов — примерно 80 коп. за центнер (в нынешнем масштабе цен). Между тем розничные цены поднимались все выше и выше: индекс розничных цен даже не рыночной, а государственной и кооперативной торговли, если принять их уровень 1928 г. за единицу, составил в 1932 г. — 2,6, в 1940 г. — 6,4, в 1950 г. — 11,9 *(табл. 1)*. В 1947 г. этот индекс поднялся даже до отметки 20,1, но затем снизился почти в 2 раза в результате проведения денежной рефор-

[1] Народное хозяйство СССР за 70 лет. М., 1987. С. 253.

мы, в ходе которой значительная часть денег была изъята из оборота.

Стремительное повышение розничных цен на фоне стабильных закупочных означало, что заготовительные организации получали колоссальный доход от перепродажи приобретавшейся у колхозов продукции. Всесоюзное объединение "Заготзерно" — монопольный скупщик зерна у колхозов и совхозов — в 1935 г., сразу после отмены карточек, закупало, точнее сказать, заготавливало пшеницу во II поясе, включавшем основные зерновые районы, по мизерной цене 80 коп. за центнер, а продавало ее по 10,4 рубля, из которых 1,5 рубля шло на покрытие расходов самого "Заготзерна", а 8,9 рубля направлялось в бюджет в виде налога с оборота[1]. "Заготзерно" стало в те годы важнейшим плательщиком налога с оборота и фактически главным источником средств для индустриализации.

Заготовительные цены на другие продовольственные товары повышались, но очень медленно. Если индекс государственных розничных цен на все товары возрос больше чем в 10 раз с конца 20-х по начало 50-х годов, то за то же время заготовительная цена на картофель повысилась в 1,5 раза, на крупный рогатый скот — в 2,1 раза, на свиней — в 1,7 раза, на молоко — в 4 раза. Только на технические культуры, в расширении производства которых нуждалась промышленность, заготовительные цены повышались вровень с розничными. Дорожали хлопок, сахарная свекла, лен, пенька, табак и проч. Заметно увеличивалось производство только этих, технических культур, тогда как экономика деревни в целом деградировала. Крестьяне получали по трудодням — за работу в колхозном хозяйстве — копейки, а порой вообще ничего не получали, тогда как нехитрые промышленные товары, которые они покупали — соль, сахар, керосин, ситец и др., все дорожали и дорожали. Был установлен минимум трудодней, который колхозники обязаны были отработать в общественном хозяйстве, а нарушители подлежали уголовному преследованию. Потом кара была "смягчена" — виновные лишались приусадебных участков, которые фактически и были основным, главным источником продуктов для крестьянских семей. Уйти в город

---

[1] Малафеев А.Н. Указ. соч. С. 179.

колхозники не могли — при введении в 1932 г. паспортной системы паспорта были выданы только населению городов, рабочих поселков и новостроек, а беспаспортные крестьяне, чтобы сменить место жительства, должны были получить справку сельсовета, выдача которых длительное время была ограничена. Долгие годы многомиллионное сельское население было фактически прикреплено к земле и за принудительные отработки в общественном хозяйстве получало разве что право кормиться со своего небольшого приусадебного участка.

Но, несмотря на крайне низкий уровень оплаты труда в колхозах, их в общем скромные расходы на сельхозинвентарь, семена и другие средства производства все равно не покрывались мизерными доходами. Колхозы были убыточны, и убытки погашались за счет государственных кредитов, которые затем не возвращались и списывались. Совхозам, которые до начала 50-х годов давали только порядка 10% всей продукции сельского хозяйства, предоставлялись государственные дотации. Безвозвратные кредиты и дотации все время расширялись. Если, скажем, в 1940 г. себестоимость центнера зерна в совхозах была на уровне 3 руб. при средней заготовительной цене 86 коп., то в 1953 г. при заготовительной цене 83 коп. затраты на производство превышали 6 руб. По молоку в 1952 г. цена не покрывала и 1/4 общих затрат на производство, по мясу — только 5—6% затрат[1].

Последствия такой политики по отношению к деревне были крайне разрушительны и полностью не преодолены до сих пор. Четверть века сельское хозяйство фактически стагнировало, топталось на месте. Только в 50-е годы мы смогли превзойти уровень производства сельскохозяйственной продукции на душу населения, достигнутый в 1913 году, и только со второй половины 50-х годов валовой сбор зерна, поголовье крупного рогатого скота и производство мяса стали устойчиво превышать уровень 1913 года *(рис. 5)*. А потребление мяса на душу населения до сих пор остается ниже, чем в 1927 г., когда оно составило 50—70 кг без сала и субпродуктов, и даже ниже, чем в 1913 г.[2].

---

[1] Малафеев А.Н. Указ. соч. С. 267—270.

[2] Литературная газета. 1988. 3 августа; США — экономика, политика, идеология. 1988. № 12. С. 16 — 18.

Такова была только чисто "экономическая", "коммерческая" цена политики развития промышленности за счет сельского хозяйства, политики обескровливания деревни. А ведь были еще потери, которые не поддаются никакому экономическому счету...

Зачем миллионы людей гибли в деревнях и в лагерях для спецпереселенцев от непосильного труда, голода и болезней, ради чего крестьянские восстания жестоко подавлялись войсками НКВД, во имя каких сверхзадач одни сельские труженики раскулачивались и выселялись, а другие насильно сгонялись в колхозы? Где она, эта высшая цель, якобы оправдывающая погром деревни, приобретший масштабы национальной трагедии?

Репрессии против крестьян — принудительный характер коллективизации, раскулачивание, выселение — осуждают теперь все. Но у многих, наверное, в глубине души остается все-таки убеждение, что жертвы и лишения, выпавшие на долю деревни в 30-е годы, были если не целиком, то в какой-то своей части оправданны. Ведь именно сельское хозяйство финансировало индустриализацию; ведь вся оборонная и тяжелая промышленность была построена на средства, изъятые из деревни, — только экспорт зерна сделал возможными закупки иностранной техники для индустриализации и только резкое расширение государственных хлебозаготовок худо-бедно, но все-таки позволило прокормить строителей, а затем и рабочих Магнитки и Сталинградского тракторного.

При ближайшем рассмотрении, однако, и эти аргументы, какими бы привычными и убедительными они ни казались, рушатся как карточный домик. Здесь, по сути дела, двойной обман — во-первых, предположение о том, что без перекачки средств из деревни провести индустриализацию было бы невозможно; и, во-вторых, утверждение, что бедствия, переживаемые деревней в 30-е годы, были вызваны **главным образом** изъятием средств на нужды индустриализации. Строго говоря, ни то ни другое неверно.

Во-первых, как уже говорилось, если бы в промышленности и строительстве не утвердилась командно-административная система с ее безумной расточительностью, просто не понадобилось бы ничего изымать из сельского хозяйства сверх того, что изымалось через налоги в период нэпа. Тресты, синдикаты и кооперация

могли и далее, после 1928 года, обеспечивать высокие приросты промышленного производства преимущественно за счет повышения производительности труда, а не за счет неимоверного расширения занятости (т.е. экстенсивного роста), как это в действительности имело место в 30-е годы в придавленной директивным планом экономике. И, сохранись тогда рыночные отношения, мы смогли бы построить как минимум вдвое больше магниток и днепрогэсов без всякого ограбления деревни.

Сверх того — и это во-вторых, — если даже и существовала какая-то высшая необходимость безвозмездно изъять из сельского хозяйства часть произведенного продукта, именно ту самую часть, которая и была изъята фактически в 30-е годы, то в отсутствие колхозов это ни за что не привело бы к тяжелейшему кризису деревенской экономики. Насильственная коллективизация, кроме того что разрушила основные фонды сельского хозяйства, резко снизила эффективность аграрного производства: принудительный, подневольный труд прикрепленных к земле колхозников оказался, как следовало ожидать, существенно менее производительным, чем труд свободных крестьян-единоличников. И деревня фактически пострадала не столько от изъятий на нужды индустриализации, сколько от сокращения производства в результате создания колхозов.

В самом деле, сколько хлеба изъяли из сельского хозяйства на экспорт? Вот цифры: 1928 г. — 89 тыс. т, 1929 — 280 тыс. т, 1930 — 4,8 млн. т, 1931 — 5,2 млн. т, 1932 г. — 1,8 млн. т *(рис. 4)*. Всего за первую пятилетку было вывезено 12 млн. т зерна, или в среднем 2—3 млн. т в год. В последующем экспорт снизился и только к концу 30-х годов снова вышел на этот уровень. Много это или мало — 2—3 млн. т в год? Сейчас, когда мы импортируем по нескольку десятков миллионов тонн ежегодно, вопрос кажется чисто риторическим. А тогда? Тогда этот объем экспорта — всего 3% производства — тоже никак нельзя было назвать огромным. В 1913 г. царская Россия без напряжения и чрезвычайных мер вывезла более 9 млн. т зерна[1].

А сколько хлеба дало сельское хозяйство для рабочих городов? Существенно больше, чем на экспорт, но тоже

---

[1] Народное хозяйство СССР в 1958 году. М., 1959. С. 802.

не очень много. В целом государственные заготовки зерна (для экспорта, карточного снабжения городов и проч.) возросли с 9—12 млн. т в 1925 — 1928 гг. до 32 млн. т в 1938 — 1940 гг.[1], т.е. примерно на 20 млн. т. Эта самая прибавка в 20 млн. т могла бы быть получена в 1928 — 1940 гг. при весьма умеренном, двухпроцентном ежегодном приросте производства зерна: в конце нэпа, в 1926 — 1928 гг., среднегодовой сбор зерна приближался к 75 млн. т и при увеличении на 2% в год должен был бы составить порядка 95 млн. т в 1940 г. Деревня при таком развитии событий лучше бы жить не стала, но и не стала бы жить хуже — она смогла бы прокормить индустриализировавшуюся страну без тех ужасающих потерь, которые в действительности понесла.

Смогла бы, если б только в эти 12 лет происходил **умеренный** рост производства. Смогла бы, если бы сохранились нэп, единоличные крестьянские хозяйства, широко охваченные сбытовой, снабженческой и кредитной кооперацией, смогла бы вне всякого сомнения, ибо нэповское сельское хозяйство давало значительно более высокие приросты производства, чем упомянутые 2%.

Нэп, однако, не сохранился, коллективизация привела к падению сельскохозяйственного производства и последующему медленному его восстановлению, так что в конце 30-х годов и по зерну, и по мясу, и по молоку, и по валовой продукции сельского хозяйства в целом мы находились примерно там же, где и в конце 20-х. Колхозы, иначе говоря, многократно усилили тяготы финансирования индустриализации, выпавшие на долю деревни. И то, что было нелегкой, но все же посильной ношей для динамичной и эффективной фермерской экономики периода нэпа, оказалось неподъемным бременем для низкоэффективного колхозного хозяйства. Деревня надорвалась не из-за особой тяжести груза, а потому, что силы были уже не те.

Эффективность колхозного производства, кстати сказать, была столь низка, что даже к концу 30-х годов страну все еще кормили в значительной степени не колхозы, сосредоточившие у себя главную часть основных

---

[1] Малафеев А.Н. Указ. соч. С. 112; Народное хозяйство СССР в 1958 году. М., 1959. С. 352.

фондов аграрного сектора, а единоличные и личные подсобные хозяйства, не имевшие ни тракторов, ни другой техники. В 1940 г. на долю этих хозяйств приходилось всего 13% посевных площадей, но 65% производства картофеля, 48% овощей, основная масса фруктов и ягод и даже 12% зерна; в том же году единоличные и личные подсобные хозяйства, имея 57% крупного рогатого скота (в том числе 75% коров), 58% свиней, 42% овец и 75% коз, дали 72% всего мяса, 77% молока, 94% яиц. Еще и в 1953 г. каждый колхозный двор был обязан сдать государству от 40 до 60 кг мяса, от 100 до 280 л молока, несколько десятков яиц[1]. Иначе говоря, ведущую роль колхозы играли лишь в производстве зерна и технических культур, тогда как основная часть продовольствия продолжала и после коллективизации поступать от сохранившихся полностью или ограниченных до размеров приусадебного участка личных крестьянских хозяйств.

Таков был реальный баланс выгод и издержек коллективизации: в активе всего 20 млн. т зерна, изъятого (а не произведенного) в дополнение к тому, что изымалось ранее, плюс некоторое расширение производства и заготовок технических культур, в пассиве — миллионы бессмысленных жертв и тяжелейший кризис всей деревенской экономики, продолжавшийся четверть века.

Еще одно, последнее, возможное возражение: деревня давала бурно растущему городу не только продовольствие, но и рабочие руки, так что произвести больше продукции с меньшим числом занятых она была просто не в состоянии. Это очередное расхожее представление, не подтверждаемое фактами. Прирост занятости в промышленности и строительстве в 30-е годы был очень высоким относительно, т.е. в сравнении с низкой исходной базой, но довольно-таки скромным в абсолютном выражении (несколько миллионов человек). Больше того, вопреки распространенному убеждению, этот прирост был обеспечен в основном за счет естественного увеличения трудоспособного населения, повышения доли экономически активного населения и других факторов, а не за счет притока крестьян в промышленность и на стройки.

---

[1] Народное хозяйство СССР в 1970 г. М., 1971. С. 281, 298, 352—353; Октябрь. 1988. № 2. С. 11.

Численность занятых в сельском хозяйстве в этот период, по имеющимся оценкам, изменилась незначительно: сократилась с 37 млн. человек в 1929 г. до 35 млн. в 1938 г.[1]. Деревня, другими словами, хоть и давала городу рабочие руки, но не в таком масштабе, чтобы в самом сельском хозяйстве совсем уж некому было работать.

Все, таким образом, сходится к одному, с какой стороны ни подходить к проблеме: ко времени войны мы могли бы иметь куда более мощный экономический потенциал, чем в действительности имели, без того неимоверного напряжения и тех тяжелейших потерь, которые до сих пор, по крайней мере отчасти, списываются на необходимость индустриализации страны. На самом же деле индустриализация здесь ни при чем. Все потери лежат "на совести" административной системы, крайне расточительной и неэффективной с чисто экономической точки зрения.

В своих крайних и жестоких формах, которые административная хозяйственная система приобрела в сталинский период, она фактически представляла собой "лагерную экономику". По существующим оценкам, в лагерях в разное время находилось от 10 до 15 млн. заключенных, в частности, на момент смерти Сталина — 12 млн. человек, т.е. 1/5 — 1/4 часть (!) всех занятых в то время в отраслях материального производства. В начале 30-х годов заключенных было меньше, но уже тогда ГУЛАГ, видимо, по объему выпускаемой продукции вышел на первое место среди всех наркоматов. К концу 30-х годов система лагерей настолько разрослась, что внутри ГУЛАГа пришлось создавать специальные **отраслевые** управления: Главлеслаг, Главпромстрой, ГУЛГМП (Главное управление лагерей горно-металлургической промышленности), ГУЛЖДС (Главное управление лагерей железнодорожного строительства). Усилиями заключенных строились целые города (Магадан, Ангарск, Норильск, Тайшет), каналы (Беломорско-Балтийский, Москва — Волга), железные дороги (Тайшет — Лена, Известковая — Ургал, БАМ — Тында, Комсомольск-на-Амуре — Советская Гавань); лагеря давали в годы

---

[1] Мировая экономика и международные отношения. 1987. № 12. С. 147.

войны половину всего добываемого золота, треть платины, значительную, вероятно бóльшую, часть древесины.

Добавьте к этому 35 млн. прикрепленных к земле крестьян (более 3/5 всех занятых в отраслях материального производства), условия труда которых мало отличались от лагерных, и получится, что едва ли не 4/5 всей экономики зиждилось на прямом внеэкономическом принуждении — наименее эффективном способе организации хозяйства из всех, известных истории...

Если же говорить об административной системе в целом, то наиболее успешным с хозяйственной точки зрения периодом ее развития явились 50-е годы. Темпы прироста национального дохода составили тогда порядка 10% *(рис. 2)*, на здоровую основу были поставлены денежное обращение и финансы, цены стали снижаться, сельское хозяйство впервые за многие годы вырвалось из тисков застоя *(рис. 5)*, потребление не нормировалось (карточки, введенные в 1941 г., с началом войны, в 1947 г. были отменены), массовый выпуск по существу принудительных займов прекратился. 50-е годы — "золотой век" административной системы, когда раскрылись, пожалуй, все ее потенции и она дала максимум того, на что способна в идеале.

Мощным, чисто экономическим фактором роста стала тогда реабилитация невинно осужденных. Миллионы людей, среди них множество классных специалистов, вышли после 1953 г. из лагерей, получив наконец возможность с толком применить свои знания и опыт.

Но главной экономической базой рывка 50-х годов стало материальное стимулирование трудовых коллективов и отдельных работников, которое ранее если и практиковалось, то в очень скромных масштабах. Надо сказать, что такое стимулирование в умеренных дозах вовсе не противопоказано развитой административной экономике и отсутствовало раньше не потому, что было невозможно в принципе, а потому, что так сложились конкретные обстоятельства.

До начала 50-х годов сельское хозяйство было, как уже говорилось, убыточным, что подрывало саму идею материального стимулирования, предполагающую распределение части прибыли среди работников: ведь прибыли просто не было, а убытки — большие или маленькие — все равно покрывались государственными креди-

тами и дотациями. Убыточными были и тяжелая промышленность, и строительство, реализовывавшие свою продукцию, как и сельское хозяйство, по искусственно заниженным (правда, не так сильно) ценам. Рентабельной была легкая промышленность, но здесь беда состояла в том, что львиная доля ее солидных накоплений изымалась через налог с оборота, тогда как прибыль, большая часть которой тоже, кстати сказать, изымалась в бюджет, была совсем незначительной.

Нормализация ценовых пропорций, призванная обеспечить элементарное требование — цена должна в среднем покрывать издержки, — была проведена лишь в конце 40-х — начале 50-х годов. Реформа оптовых цен в промышленности 1949 г. привела к повышению цен на средства производства в 1,6 раза, так что тяжелая промышленность стала работать с прибылью. В 1953 г. началось повышение цен в сельском хозяйстве: заготовительные и закупочные цены на основные сельскохозяйственные продукты к концу 50-х годов выросли в 3 раза. С середины 50-х годов сельское хозяйство впервые за долгие годы стало рентабельным. Свободнее вздохнули колхозники: новый закон, принятый в августе 1953 г., снизил налог с приусадебных хозяйств вдвое и отменил обязательные поставки сельскохозяйственных продуктов с них.

Однако благотворный эффект возврата к элементарным принципам ценообразования и материального стимулирования был непродолжительным и к началу 60-х годов сошел на нет. Восстановленная тогда рентабельность основных отраслей производства и большинства предприятий, создавшая для них некоторую материальную заинтересованность в результатах своего труда, позволила улучшить использование ресурсов и обеспечить за счет этого повышение эффективности производства и общее ускорение роста. Но, как только самые явные потери были ликвидированы благодаря некоторому распространению материальных стимулов, резервы хозяйственного подъема оказались исчерпанными. Была использована, по сути, последняя крупная возможность ускорения роста в рамках административной системы, выброшен последний балласт с корабля командной экономики. Больше выбрасывать было нечего, и корабль стал все сильнее замедлять ход.

В промышленности темпы экономического роста дос-

тигли максимума в конце 40-х — начале 50-х годов, в сельском хозяйстве — во второй половине 50-х годов и с тех пор стали почти неуклонно падать (*табл. 1, 4, рис. 5*). Предпринятая в 1957 г. попытка децентрализовать руководство промышленностью путем перехода от отраслевого к территориальному управлению не дала ожидавшихся результатов. Дело свелось в основном к перетряске бюрократических структур: административный пресс вновь созданных территориальных органов управления — совнархозов — оказался в конечном счете ничуть не менее обременительным для предприятий, чем всеобъемлющее регулирование прежних отраслевых министерств. Вдобавок ко всему стала изживаться промысловая кооперация — оставшийся еще со времени нэпа небольшой кооперативный сектор промышленности, дававший в 1955 г. уже только 8% продукции. В 1956 г. в ведение государства были переданы наиболее крупные предприятия промысловой кооперации, другие — мелкие — были подчинены однотипным государственным предприятиям, а в 1960 г. промысловая кооперация полностью прекратила свою деятельность.

Сдерживалось развитие личного подсобного хозяйства сельских жителей. С одной стороны, о нем никто не заботился, не снабжал его кормами, техникой и проч., а с другой — постоянно вводились ограничения, препятствовавшие его росту. В результате доля личных подсобных хозяйств в общей товарной продукции сельского хозяйства снизилась с 27% в 1940 г. до 15% в 1960 г. и до 10% в 1985 г.; доля колхозной торговли, где в основном и реализовывалась продукция личных хозяйств, во всем розничном товарообороте упала с 12% в 1950 г. до 3% в 70 — 80-е годы, а по продовольственным товарам — с 18 до 4%. Число самих колхозных рынков сократилось с 7,5 тыс. в 1970 г. до 6 тыс. в 1985 г.

Реформа 1965 г. оказалась тоже по преимуществу "косметической". Проведенное в 1965 — 1967 гг. повышение цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию и выравнивание уровней рентабельности отдельных отраслей оказали краткосрочное стимулирующее воздействие на экономику (особенно на аграрный сектор), но не более того. Задуманное расширение хозяйственных прав предприятий не удалось: воссозданные в 1965 г. отраслевые министерства, несмотря на принятые

правительственные решения, быстро восстановили свой всеобъемлющий контроль над производством, снабжением и сбытом. Буквально через два года на большинстве промышленных предприятий планируемая министерствами "обязательная номенклатура" уже охватывала весь выпуск. Темпы роста промышленного производства продолжали падать и после 1965 г. *(рис. 3)*. Никакого ускорения хозяйственная реформа в промышленности не вызвала.

Стало ясно, что все основные резервы повышения эффективности в **рамках системы** уже действительно исчерпаны. Чем дальше, тем больше ощущалось влияние встроенных в систему механизмов экономического торможения. Постановления и решения принимались одно за другим, но не выполнялись и не давали результатов. Административная экономика обнаружила удивительную устойчивость, невосприимчивость к переменам. Фактически она вышла из-под контроля своих руководителей и медленно, но неуклонно шла к некоей точке равновесия, за которой лежала уже полоса стагнации без всякого экономического роста. В начале 80-х годов мы уже вплотную подошли к точке равновесия — прирост производства едва-едва покрывал прирост населения.

Многие, очень многие тогда думали, что система все-таки победила здравый смысл, что выхода из тупика уже нет и в обозримой перспективе мы так и будем висеть между прогрессом и регрессом, оставаясь социально стабильным, но стагнирующим обществом. И начавшаяся перестройка стала по сути сюрпризом не только для Запада, но и для нас: ее ждали и желали, но в нее не слишком верили. Однако, начавшись, она привела в движение дремавшие до поры могучие социальные силы. Перестройка стала кровным делом миллионов, и дороги назад уже нет. Перестройка началась сверху, но сейчас опирается на низы, на самые широкие слои населения, и потому стала необратимой.

Бюрократия и рынок

Оглядываясь сегодня назад, на более чем полувековую историю административной системы, наверное, самое важное — понять: было ли ее возникновение и существование неизбежным, неотвратимым, предрешенным? Иначе говоря, имеет ли командная экономика какие-то,

пусть и временные, исторические оправдания и основания или же все дело в субъективных факторах, в ошибках и злоупотреблениях властью отдельных лидеров? Точнее, в какой мере командная экономика есть закономерность, необходимый этап исторического развития, перескочить через который не было ни малейшей возможности, а в какой — отступление от логики нормального, естественного хода вещей, отклонение от магистральной линии, вызванное переходящими, специфическими, чрезвычайными или субъективными обстоятельствами.

История не знает сослагательного наклонения. Прошлого не вернешь, и раз случившемуся уже навсегда суждено остаться таким, каким оно было в действительности. Но мысль сегодня вновь и вновь возвращается к периоду конца 20-х годов, к одному и тому же вопросу, без ответа на который вряд ли можно понять сущность нынешней перестройки: можно ли было не сворачивать нэп и почему он все-таки был свернут?

Указания на капиталистическое окружение, при котором путь к сохранению социалистических завоеваний лежал только через форсированную индустриализацию, на то, что, не создав крупной промышленности в 30-е годы, мы не смогли бы превзойти фашистскую Германию в 1943 г. по выпуску танков, самолетов и артиллерийских стволов (как мы ее действительно превзошли), — такие объяснения звучат сегодня малоубедительно. В период нэпа мы обеспечивали значительно более высокие темпы роста, чем в 30-е годы, имея при этом более низкую норму накопления. Создание крупной промышленности в рекордные сроки произошло не благодаря административной системе, но вопреки ей, вопреки общему снижению темпов роста и стагнации сельского хозяйства, вопреки резкому падению эффективности накопления. Сохранись тогда нэп — мы, несомненно, достигли бы бóльших хозяйственных успехов, в том числе и на поприще индустриализации.

Можно сейчас, наверное, спорить, насколько обоснованными были в 20—30-е годы предсказания о будущей неизбежной войне. В 1929 г. народный комиссар иностранных дел Г. Чичерин информировал правительство, что на серьезную войну капиталистический мир сейчас не пойдет (Сталин вскоре отправил дипломата в отставку), но преобладающим в те годы явно было другое мнение:

угроза войны реальна, ее не избежать, к ней надо всячески готовиться. "Не дано нам историей тише идти!" — доказывал В. Куйбышев, архитектор первых пятилеток, страстно боровшийся за ускорение развития промышленности, в особенности тяжелой, на постах председателя ВСНХ и Госплана в 1926 — 1935 гг.

Либо мы догоним капиталистические страны за 10 лет, либо нас сомнут — можно считать эти слова, сказанные Сталиным в 1931 г., гениальным пророчеством. Можно вспомнить и речь Сталина на январском (1925 г.) Пленуме РКП(б), где он говорил, что "предпосылки войны назревают и война может стать, конечно, не завтра и не послезавтра, а через несколько лет неизбежностью", что "если война начнется, то нам не придется сидеть сложа руки, — нам придется выступить, но выступить последними... чтобы бросить решающую гирю на чашку весов, **гирю**, которая могла бы перевесить", что поэтому нам надо "быть готовыми ко всему" и "пойти навстречу, решительно и бесповоротно, требованиям военного ведомства"[1]. Однако не следует обманывать самих себя: главное заключается все-таки не в этом. **Так** вопрос тогда не стоял, угроза войны была только предлогом, хоть и вполне реальным. Но если бы такой угрозы в действительности не было, ее бы наверняка выдумали, как выдумали, например, в 60-е годы в Китае, которому никто не угрожал. Свертывание нэпа только **оправдывалось** необходимостью быстрой индустриализации в преддверии надвигавшейся войны, но на деле, в жизни, было вызвано совсем иными причинами.

Будем откровенны: решения о форсировании хлебозаготовок внеэкономическими методами, о ликвидации валютного рынка и прекращении размена червонца в золото и т.д. принимались в те годы отнюдь не потому, что кто-то предвидел необходимость создания второй металлургической базы на Урале, без которой мы бы не выстояли во второй мировой войне. Даже если бы это и было так, даже если бы кто-то, действительно гениальный, и руководствовался перспективными национальными приоритетами и высшими стратегическими соображениями, это все равно неубедительный аргумент. Для объяснения событий недостаточно одних ссылок на "со-

---

[1] Сталин И.В. Соч. Т. 7. С. 13—14.

ображения” отдельных личностей, пусть даже и очень влиятельных. Для понимания истории нужно знать объективные социально-экономические причины, социально-экономические интересы больших групп людей. И надо признать: такие причины и интересы действительно были. За свертыванием нэпа стояли влиятельные социальные силы именно внутри страны. Главной такой силой был бюрократический аппарат, многочисленная прослойка чиновников-совслужащих.

Сразу же после революции обнаружилось, что эта прослойка обладает собственными интересами, в том числе и экономическими, отличными от интересов рабочего класса и крестьянства, и нередко даже прямо противоположными им. Аппарат, призванный только исполнять волю трудящихся, на деле стал жить по своим законам, проявил стремление к узурпации власти, к подчинению себе всей экономической и политической жизни страны. В период ”военного коммунизма” эта имманентно присущая аппарату тяга к разрастанию и расширению своего влияния в известной мере ограничивалась постоянно существовавшей опасностью военного поражения, чреватого для бюрократии потерей вообще всей власти. Аппарат вынужден был как-то себя сдерживать, отклоняться порой от принципов бюрократического регулирования в интересах дела, поступаться своими текущими интересами во имя сохранения главного. После победы в гражданской войне аппарат, в общем недовольный нэпом, ограничивавшим его бюрократические полномочия, все же принял его как объективную необходимость, ибо кронштадтский мятеж наглядно показал, во что может обойтись упорная приверженность командным методам управления. Но далее, в период нэпа, аппарат постоянно укреплялся и расширял свое влияние. Свертывание нэпа стало по существу победой аппарата над народным государством, над властью рабочих и крестьян, бюрократическим перерождением, от которого предостерегал Ленин задолго до этого.

До революции в теоретических построениях классиков марксизма будущее государственного аппарата рисовалось довольно определенным: берущий власть рабочий класс ломает буржуазную государственную машину, заменяя ее новым управленческим аппаратом. Две простые меры должны были гарантировать новый аппарат от

бюрократического перерождения. "Полная выборность, сменяемость в *любое время* всех без изъятия должностных лиц, сведение их жалованья к обычной "заработной плате рабочего", — писал Ленин за два месяца до революции, — эти простые и "само собою понятные" демократические мероприятия, объединяя вполне интересы рабочих и большинства крестьян, служат в то же время мостиком, ведущим от капитализма к социализму"[1]. Эти меры, наряду с повышением культуры населения до такого уровня, который бы позволил **каждому** участвовать в управлении государством, должны были, по мысли Ленина, послужить основой отмирания всякого бюрократизма.

Жизнь, однако, и на этот раз оказалась сложнее. Простые меры не сработали. В полуграмотной крестьянской стране введенная всеобщая выборность всех должностных лиц снизу доверху не смогла стать гарантией от бюрократизации. Столоначальники, большие и маленькие, жалованье которых действительно установили после революции на уровне зарплаты среднего рабочего, изыскали многочисленные способы увеличения своих реальных доходов путем использования служебного положения. Не так просто оказалось дело и с политической культурой населения, умением и привычкой участвовать в общественных делах, способностью простых людей видеть связь между конкретными каждодневными заботами и общей политической ситуацией, между правительственной политикой и ее отдаленными последствиями. Для создания такой культуры в стране с отсутствием элементарных демократических навыков и привычек (где только в 1917 г. прошли первые по настоящему свободные выборы) требовалась целая историческая эпоха. А без такой политической цивилизованности демократия превращалась в фикцию, вырождалась.

К борьбе с "бюрократическим извращением советской организации" Ленин призывал уже в апреле 1918 г., то есть менее чем через полгода после того, как такая организация возникла. После перехода к нэпу данная тема занимает все большее и большее место в ленинских работах, его тревога и обеспокоенность обюрокрачиванием власти нарастают буквально день ото дня. Сплошь и

[1] Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 33. С. 44.

рядом не мы контролируем наш аппарат, а он контролирует нас, — пишет Ленин, — очень часто аппарат работает "не для нас, а против нас". "Все у нас потонули в паршивом бюрократическом болоте "ведомств", — констатирует он. — Большой авторитет, ум, рука нужны для повседневной борьбы с этим. Ведомства — говно; декреты — говно. Искать людей, проверять работу — в этом все"[1]. Опасность, исходящая от бюрократии, расценивается Лениным как смертельная для социализма: "Без "аппарата" мы бы давно погибли. Без систематической и упорной борьбы за улучшение аппарата мы погибнем до создания базы социализма"[2].

В одной из последних работ — "О кооперации" — Ленин называет две главные задачи, каждая из которых составляет эпоху. Первая — переделка аппарата, вторая — кооперация. При условии успеха на этих двух направлениях, пишет он, мы бы уже стояли двумя ногами на социалистической почве. Самая последняя работа — "Лучше меньше, да лучше" — опять-таки посвящена перестройке госаппарата: Ленин предлагает объединить Наркомат рабоче-крестьянской инспекции, занимавшийся как раз борьбой с бюрократизмом в советских учреждениях, с Центральной контрольной комиссией — органом внутрипартийного контроля, рассчитывая, вероятно, таким образом предотвратить бюрократизацию партийного аппарата. После смерти Ленина против ведомственности и бюрократизации решительно и самоотверженно боролся Дзержинский на всех постах, которые занимал. Но силы набиравшей ход бюрократической машины и отдельных партийцев, в полной мере осознававших надвигавшуюся угрозу, были явно неравными.

Руководимый с 1924 г. Дзержинским ВСНХ оставался самым демократическим органом хозяйственного управления. Созданный в первые месяцы после революции, он опирался на профсоюзы, выдвигавшие в ВСНХ своих выборных представителей. К концу 1920 г. в президиуме ВСНХ и губернских советах народного хозяйства более 60% всех членов были рабочими. Ленин не раз писал, что именно профсоюзы создали Высший совет народного хозяйства, а в перспективе неизбежен переход в руки про-

[1] Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 44. С. 369.
[2] Там же. Т. 43. С. 381.

фессиональных союзов дела строительства крупного производства и таким образом слияние профсоюза с органами государственной власти[1].

Хозяйственная бюрократия концентрировалась и росла после смерти Ленина в основном не в ВСНХ (хотя и о "своем" аппарате Дзержинский не раз отзывался далеко не лестно), а в Наркомвнуторге, который подчинялся Л. Каменеву, сначала как председателю Совета Труда и Обороны, а затем и непосредственно — как наркому внутренней торговли. ВСНХ регулировал хозяйственную деятельность трестов с помощью субсидий, выдававшихся на расширение производства, Наркомвнуторг — через установление цен.

В 1925 — 1926 гг. ВСНХ и Наркомвнуторг разошлись по двум принципиальным вопросам. Дзержинский считал невозможным проведение индустриализации за счет крестьянства, Каменев требовал "раздеть мужика". Дзержинский, далее, решительно возражал против планов "жестких завозов" товаров, предлагавшихся Каменевым, которые по сути означали переход к прямому директивному планированию производства. Наркомвнуторг, в полном согласии с законами внутреннего развития бюрократического аппарата, начав с регулирования цен, теперь требовал расширения своего влияния, предоставления ему права планировать производство в натуре, невзирая на цены.

Широкие полномочия по регулированию цен были предоставлены аппарату осенью 1923 г., во время кризиса сбыта: это было необходимостью, ибо рыночная монополизированная экономика не могла нормально функционировать без регулирования цен из центра. Со временем, однако, аппарат регулирования, образованный в интересах трестов и синдикатов, стал выходить из-под контроля и работать против тех, кто его создал; из слуги аппарат превращался в господина, все больше и больше покушаясь на породившую его рыночную экономику. Рынок мешал Наркомвнуторгу, как он мешает бюрократии вообще, не терпящей рядом иных механизмов регулирования, кроме своего собственного бюрократического, командно-административного. По сути, Наркомвнуторг стремился подменить рынок собственным планирова-

---

[1] Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 42. С. 284; Т. 37. С. 448.

нием производства, распределения и потребления так, чтобы он, Наркомвнуторг, мог сам решать, какие, куда и сколько ресурсов направлять. Особенно мешало Наркомвнуторгу, конечно, море неподвластных ему крестьянских хозяйств, имеющих возможность выбирать, кому продавать хлеб — государству или на свободном рынке.

ВСНХ сопротивлялся наступлению Наркомвнуторга. Дзержинский просил дать ему отставку или передать в его подчинение Наркомвнуторг, ибо дальше работать так было нельзя: любой вопрос увязал в бюрократических согласованиях.

Как и Ленин, Дзержинский слишком хорошо понимал, чем чревато дальнейшее вмешательство Наркомвнуторга в рыночные связи, его попытки изменить народнохозяйственные пропорции вопреки рыночным силам. Главное, считал он, не делать крупных ошибок в хозяйственной политике, не дать оппозиции возможности сыграть на экономических промахах правительства. Если мы не возьмем правильной линии в руководстве народным хозяйством, не найдем правильного темпа, — писал он в июле 1926 г. В. Куйбышеву, сменившему его затем на посту руководителя ВСНХ, — "оппозиция наша будет расти и страна тогда найдет своего диктатора — похоронщика революции, какие бы красные перья ни были на его костюме..."[1].

Эти слова, написанные Дзержинским незадолго до смерти, оказались пророческими. Он ошибся разве что в одном — оппозиция использовала даже не промахи ВСНХ в экономической политике (таких крупных промахов практически не было), она воспользовалась политической ситуацией, в которой отсутствовал контроль снизу над аппаратом. Стомиллионное крестьянство фактически было отстранено от разработки экономической политики, а рабочих городов в значительной степени сумели убедить в том, что взять хлеб у единоличника можно только организованной силой, а не экономическими методами, что альтернативы здесь нет и быть не может. Неразвитость демократии, низкий уровень политической культуры большинства населения, слабость механизмов, призванных обеспечить подчинение бюрократического аппарата подлинным интересам трудящихся — все это

---

[1] Лацис О.Р. Искусство сложения: Очерки. М., 1984. С.129.

сыграло тогда роковую роль в судьбе нэпа. Очень эффективная и динамичная, бившая все рекорды по темпам роста, полная сил и энергии социалистическая рыночная экономика оказалась фактически беззащитной перед экспансией ведомственного регулирования.

Свертывание нэпа стало по существу победой политики над экономикой. Политический механизм предельной централизации власти, вызванный к жизни чрезвычайными условиями гражданской войны, после ее завершения не был подвергнут серьезной переделке, но в основе своей так и остался жесткой однопартийной диктатурой. Радикальнейшие изменения в экономике — новая экономическая политика — не были подкреплены столь же радикальными изменениями в политике, хотя, кстати сказать, традиции, инерция прошлого толкали страну по пути именно такого развития событий.

Политическая система, сложившаяся в период нэпа, была явным шагом назад не только в сравнении с 1917 г., когда демократизация всей общественной жизни достигла пика, но и — по многим позициям — даже в сравнении с предреволюционным периодом, с теми демократическими завоеваниями, которые были вырваны у самодержавия в ходе революции 1905 — 1907 гг. Все оппозиционные партии к началу 20-х годов прекратили существование, Советы, бывшие "силой без власти" в 1917 г., в период двоевластия, во время нэпа фактически превратились во "власть без силы", ибо все важнейшие вопросы в центре и на местах решались партийными органами и только ими. После того как партия стала действовать в легальных условиях, да еще превратилась в правящую, должна была бы, по идее, получить развитие внутрипартийная демократия, но и этого, к сожалению, не произошло: на руководящие посты продолжали выдвигать только по одному кандидату, так что реальной возможности выбора фактически не было и здесь. Возвышение бюрократии и захват ею власти, сначала политической, а потом и хозяйственной, стали в такой недемократической обстановке вопросом времени.

...А ведь все могло сложиться иначе, больше того, все шло к тому, чтобы сложиться иначе. В 1922 году, когда нэп стал приносить желанные плоды, хозяйство восстанавливалось, смычка города и деревни, рабочего класса и крестьянства крепла, Кронштадт и антоновщина оста-

лись позади, и авторитет большевиков был высок, как никогда, Ленин, между прочим, думал о возможности легализации меньшевиков, понимая, видимо, чем может обернуться монопольное право партии на власть. Это соответствовало прошлым демократическим традициям, соответствовало логике развития российских политических структур, соответствовало проведенным тогда масштабным экономическим преобразованиям, наконец. Но государственная власть в данном случае действовала вопреки всем этим императивам: ей удалось преодолеть демократические традиции, повернуть вспять процесс развития политической системы и в конце концов раздавить саму рыночную экономику. После смерти Ленина ни один из тогдашних лидеров вопрос о радикальной реформе политической системы всерьез не ставил, хотя еще и во второй половине 20-х годов было, вероятно, не поздно остановить посредством последовательной демократизации разжимавшуюся пружину аппаратно-ведомственной экспансии. Тогда мы стояли на развилке дорог. В истории наций и государств, как и в жизни отдельных людей, такие развилки — не редкость. Часто один путь мало отличается от других, но иногда различия оказываются огромными и выбор пути предопределяет исторические судьбы народа на многие годы. Такой ключевой развилкой вне всякого сомнения был период нэпа, особенно его первые годы. Если бы мы тогда не остановились на экономических реформах, а пошли бы дальше по пути демократических преобразований, если бы тот высокий уровень демократизации всей общественной жизни, на который вывел страну 1917 г., даже не повышался далее, а хотя бы только был восстановлен в полном объеме после вынужденной политической диктатуры периода "военного коммунизма", убеждены, никогда аппарат не смог бы захватить власть и свернуть нэп.

Огромное значение имеют, конечно, отдельные личности: проживи Ленин еще 20 лет, и никакого свертывания нэпа, принудительной коллективизации, репрессий не было бы — таков распространенный довод в пользу наличия альтернативного пути развития. Что же, вероятно, так оно и есть — даже при недемократической политической системе только одного авторитета Ленина хватило бы, чтобы заблокировать экспансионистские устремления аппарата.

Еще большее значение имеют партийные кадры, настроения в правящей партии. О. Лацис справедливо обращает внимание на резкий рост численности членов партии в 1924 — 1927 гг. (с 350 тыс. до 1,2 млн. человек, более чем в 3 раза, всего за 4 года) за счет притока новых членов с минимальным политическим опытом и теоретическим багажом: молодое незрелое пополнение к концу 20-х годов с лихвой перевесило партийцев с подпольным стажем, что и позволило Сталину получить поддержку большинства партии и направить затем репрессии против меньшинства[1].

Но в данном случае речь даже не об этом, а о том, что при развитой системе демократического контроля над правительственными и партийными органами ни Сталин, ни кто-либо еще никогда не сумели бы привести к власти бюрократию со всеми вытекающими отсюда последствиями. Был бы Сталин, не было бы Сталина, но при демократической политической системе и период чрезвычайного управления, и репрессии оказались бы не то что не необходимыми, но и просто невозможными.

Таков, пожалуй, главный с точки зрения сегодняшнего дня урок периода свертывания нэпа, да и всей нашей экономической истории. Административная система не свалилась с неба, как снег на голову, не была лишь плодом злого умысла отдельных людей. Она вызревала в недрах нэповской рыночной экономики и явилась логическим следствием развития бюрократического аппарата при отсутствии действенного контроля снизу. Рыночная экономика 20-х годов, обнаружившая такие потенции роста, которые никогда не возникали в административной системе даже в лучшие периоды ее истории, экономика, доказавшая всему миру возможность стремительного хозяйственного прогресса в обществе, построенном на коллективистских началах, — эта рыночная социалистическая по своей природе экономика была побеждена бюрократической машиной, не встретившей на своем пути достаточного сопротивления.

* * *

"История не учительница, а надзирательница, magistra vitae: она ничему не учит, а только наказывает за незнание уроков" — этот, похожий на каламбур, афоризм

[1] Знамя. 1988. № 6. С. 162—164.

В. Ключевского вполне применим к нашей экономической истории минувших шести десятилетий. Мы расплатились сполна за ошибки в хозяйственной политике, за упорное нежелание извлечь уроки из нашего собственного прошлого — административная система наказала нас не только сурово, но и жестоко.

Ценой предельного напряжения сил страна выдержала и 30-е годы, и самую страшную в своей истории войну, и трудности послевоенного восстановления народного хозяйства. Бесполезно, наверное, сегодня сопоставлять эту "цену" и достигнутые за счет нее результаты. С позиций сегодняшнего дня, задним числом, подобная "цена", видимо, вообще ничем не может быть оправдана — даже чрезвычайными, сверхчеловеческими обстоятельствами, которых, к тому же, не существует уже как минимум с середины 50-х годов. В историческом же разрезе командная экономика имела только одно оправдание: она соответствовала интересам бюрократии, обеспечивала привилегированное положение даже не всему слою, а узкой прослойке руководящих кадров.

С самого начала административную систему отличал экономический романтизм, густо замешанный на экономической малограмотности, и невероятное преувеличение реальной действенности так называемого "административного фактора" по отношению к объективным экономическим процессам и естественным побудительным мотивам населения. Самое же неприятное, возможно, состоит в том, что командная экономика создала адекватный себе тип общественного сознания — на почве порожденных администрированием экономической неэффективности и уравнительности распределения произошли глубокие сдвиги в общественной психологии, деформация жизненных ценностей и приоритетов.

В сознании людей глубоко укоренились сугубо административный взгляд на экономические проблемы, почти религиозная "вера в организацию", нежелание и неумение видеть, что силой, давлением, призывами к сознательности и понуканиям ничего в экономике не достигнешь и ничего путного не сделаешь. Среди населения широко распространились настроения апатии и безразличия, паразитическая уверенность в гарантированной работе и социальной безопасности и в то же время твердая убежденность в том, что "выкладываться", работать с

полной отдачей сил бесполезно и даже зазорно ("как вы нам платите, так мы вам и работаем"). Часть нации физически и духовно деградировала на почве пьянства и безделья; произошли упадок этики и резкое снижение моральных критериев; развились массовое воровство, неуважение к честному труду и одновременно — агрессивная зависть к любым повышенным трудовым доходам; все более ощутимым стало неверие в провозглашаемые цели и намерения, в том числе и в возможность более разумной, более рациональной организации экономической жизни.

Сдвиги в массовом сознании — это, пожалуй, самое тяжелое и труднопреодолимое наследство, оставленное нам командной экономикой. Для того чтобы изжить из общественной психологии результаты многих десятилетий администрирования, потребуются годы, а в чем-то, наверное, и поколения. Построение полностью "хозрасчетного социализма" является намного более сложным делом, чем простое устранение громоздких бюрократических структур, сдерживающих раскрытие динамических сил социализма. Но назад, к "административному социализму", учитывая сегодняшние внутренние и международные реальности, у нас пути нет.

Движение вперед неизбежно связано с переоценкой прошлого. Трудно, неимоверно трудно признать сейчас, что многие из потерь тех лет были напрасны, что можно было обойтись без голода и лишений, без сверхчеловеческого напряжения и беспредельной самоотдачи. Ведь если оставить в стороне узкую бюрократическую прослойку, манипулировавшую национальным хозяйством и общественным сознанием в собственных узкокорыстных интересах, речь идет о миллионах людей, искренне, всей душой веривших в необходимость жертв и лишений, до конца убежденных в своей исторической правоте. Это целые поколения, вынесшие на своих плечах все тяготы индустриализации и коллективизации, войны и послевоенного восстановления. Да, они не знали всей правды — не по своей вине. И кто сейчас решится упрекнуть их в политической незрелости и близорукости?

Но как ни было трудно, нам надо пройти и через это — через осознание того, что была альтернатива, был другой путь, не сопряженный с трагическими потерями и бесполезной растратой ресурсов, с подавлением стиму-

лов к труду и падением моральных устоев. От того, насколько глубоко осознаем мы сегодня уроки нашей собственной истории, зависит в конечном счете успех начавшейся экономической реформы.

Мы должны понять, что не только мировой, но и наш собственный, отечественный опыт показывает: главное условие жизнеспособности и эффективности сложных общественных систем — это самонастройка, саморегулирование, саморазвитие, а не бесплодные попытки подчинить социально-экономическое броуновское движение с его неизбежными, но в итоге приемлемыми издержками некоемому центральному пункту управления, действующему в соответствии, может быть, и с благородным, но недостижимым ни при каких условиях стопроцентным идеалом. Поэтому отказ от нэпа в свое время не приблизил, а удалил нас от цели, увел в сторону от ленинского плана построения социализма. Именно туда, в тот период конца 20-х годов уходят корни наших сегодняших проблем, именно тогда был избран путь, приведший страну к ее нынешнему состоянию.

Сегодня, когда мы решились наконец на коренную реформу нашей экономики, нам необходимо четко представлять себе, что причина наших трудностей не только и даже не столько в тяжком бремени военных расходов и весьма дорогостоящих масштабах глобальной ответственности страны. При эффективном расходовании даже остающихся материальных и трудовых ресурсов вполне могло бы хватить для удовлетворения традиционно скромных экономических и социальных нужд нашего населения. Но в том-то и дело, что административная система не может эффективно расходовать ресурсы; в рамках этой системы не экономика существует для человека, а человек для экономики, точнее, для самой системы, которая, подобно всепожирающему минотавру, требует все новых и новых хозяйственных жертв.

Необходимо понимать: сегодня мы фактически все еще имеем как раз такую, дефицитную, несбалансированную по всем статьям, почти неуправляемую и не поддающуюся планированию экономику, поглощающую ресурсы для своих собственных нужд, но не ориентированную на потребности людей.

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ

Анатомия дефицита, или парадоксы директивного планирования

Из универмага "Товары для женщин" на углу московских улиц Петровки и Кузнецкого моста очередь вытянулась наружу плотной стеной вверх по Петровке метров на сто, вдоль магазинов "Часы" и Пассаж. Прикрепленный к очереди милиционер время от времени пользовался висевшим на груди мегафоном, чтобы рассредоточить стоявших по отгороженной части тротуара. Был один из первых солнечных дней весны 1987 г., точнее, последнее воскресенье марта — магазины работали, "вытягивая" квартальный план, и то ли погода, то ли неуклонно возраставшие по мере продвижения вперед надежды на получение дефицита создавали в очереди обстановку радостного возбуждения. Стояли главным образом женщины — "давали" исчезнувшие из продажи еще зимой колготки — и, как водится в таких случаях, заинтересованно обсуждали между собой причины столь неожиданно обрушившейся на них новой заботы.

Суждения высказывались самые разные:

— Фабрику в Тушино на ремонт закрыли, остались только импортные...

— Да, прямо, фабрику! Можно подумать, что только у вас в Тушино колготки и производят. Просто придерживают их сейчас специально, чтобы чулки с подвязками, которые никто не берет, раскупили. А как разойдутся чулки, снова колготки выбросят, на них-то спрос всегда есть.

Последняя версия, показавшаяся, видимо, более правдоподобной, активно обсуждалась, пока в разговор не вмешался милиционер:

— Цены на нефть упали, — авторитетно заявил он, и от столь неожиданного поворота дискуссии женщины несколько притихли. — Колготки-то ваши мы на валюту покупаем, а валюту получаем, потому что нефть экспортируем. В прошлом году цены на мировом рынке в два

раза снизились, значит, и доходы наши валютные сократились: выбирать теперь приходится — либо для вас колготки и духи за границей покупать, либо машины и зерно для народного хозяйства...

А в самом деле, почему пропали колготки? Почему периодически исчезают из продажи какие-то мелочи, а если разобраться, не такие уж мелочи, — то простыни, то стиральные порошки, то батарейки, то зефир и пастила, то обои, то нитки? Почему в аптеках записывают в очередь даже на препараты срочной помощи — такие, как сустак, рибоксин и др.? И почему постоянно что-нибудь в дефиците — когда есть одно, нет другого, а как появляется другое, исчезает с прилавков третье, так что среднестатистическая работающая женщина проводит в магазинах каждый день в среднем по часу?

Все эти "почему" — только видимая часть айсберга. В разряд дефицитных попадают не только потребительские товары, но и продукция производственного назначения. Спросите любого хозяйственника, что его больше всего беспокоит, и в 9 случаях из 10 вы услышите: где достать то-то и то-то. Не хватает запчастей и стройматериалов, электромоторов и бумаги, белковых добавок к комбикормам и самих комбикормов. Снабженец превратился в ключевую фигуру на производстве, а успех любого хозяйственного начинания определяется в первую очередь умением "пробить фонды".

Пытаясь найти рациональное объяснение дефициту, мы чаще всего обращаем внимание на конкретные обстоятельства конкретной ситуации, рассматривая каждый отдельный случай нехватки чего-либо изолированно, независимо от других. Как часто мы усматриваем причины в непредвиденных, незапланированных, неожиданно возникающих обстоятельствах, которые-де только и помешали произвести данное изделие в нужном количестве! И сколько их, этих объективных, непредсказуемых обстоятельств: и превратности погоды, и ремонт фабрик, и движение цен на мировом рынке, и перипетии международной обстановки. В крайнем случае, мы видим нерадивых плановиков и даже руководителей отдельных отраслей — ну, действительно, кто мешает тракторному и сельскохозяйственному машиностроению сократить сборку машин, увеличив за счет этого поставку запчастей,

ведь все равно в колхозах и совхозах готовые машины разбирают на запчасти.

В случае с колготками тоже находятся вполне рациональные и благовидные объяснения. Как, например, сообщала "Правда" в начале 1988 г. — а к тому времени этот маленький досадный дефицит "все еще" продолжал портить всем настроение, — при фактической потребности в 340 млн. пар (расчет Научно-исследовательского института спроса и конъюнктуры при Министерстве торговли) Минторг заказал Министерству легкой промышленности только 310 млн., а по плану 1987 г. должно было быть произведено всего 250 млн. колготок. Вроде бы все ясно — плохо планируют, надо точнее учитывать спрос, надо потребовать, чтобы конкретные должностные лица, ответственные за этот немаловажный участок хозяйственного строительства, лучше работали. Газета, между прочим, вполне прозрачно намекала на необходимость увязать зарплату этих конкретных должностных лиц со степенью удовлетворения потребительского спроса. Если бы все было так просто...

Нет, к сожалению, все не так просто. Ответственные должностные лица здесь ни при чем. Постоянство дефицита, регулярность, с которой возникает нехватка всего и вся — от детского мыла и баллончиков для сифонов до железнодорожных вагонов, — заставляет предположить, что за всеми конкретными случаями стоит некая общая закономерность. Попробуем показать, что эта закономерность связана именно со сложившейся у нас системой планирования, которая в своем нынешнем виде не только не исключает, но, напротив, неизбежно предполагает постоянство дефицита, делает его хроническим, неистребимым и неустранимым. Парадоксально, но факт: при нынешнем механизме планирования дефицит — не исключение, а правило, естественным образом воспроизводимое явление, неотъемлемая черта хозяйственной системы.

План — закон

Что планируется в нашей экономике? Легче сказать, что не планируется; в несчетном количестве действующих инструкций, положений и предписаний трудно сей-

час разобраться даже опытному специалисту. Если же очень упростить реальную картину, можно сказать, что существующая ныне система планирования зиждется на двух принципах.

Принцип первый — план по номенклатуре. Каждому предприятию и объединению доводится сверху не только стоимостной объем продукции, но и показатели производства в натуре — в тоннах, штуках, метрах и т.д. Степень детализации плановых позиций очень высока: Госплан дает 2 тыс. укрупненных наименований, Госснаб разбивает эти укрупненные позиции на 15 тыс., министерства — на 50 тыс. и, наконец, на стадии прикрепления потребителей к поставщикам, производимого органами Госснаба, каждая номенклатурная позиция дробится еще на 10—15 наименований[1].

На 1988 г. Госплан оставил себе только 415 позиций, передав остальные в ведение Госснаба. Кроме того, решено, что в 1989 г. в основных промышленных отраслях госзаказ будет охватывать только 25—59% производства, а остальную часть выпуска предприятия могут планировать самостоятельно. Это — радикальнейшая мера, о чем еще будет сказано особо. Здесь же только отметим, что даже при том высоком уровне дробности, который существовал до самого последнего времени и в основном существует сейчас, круг планируемых в натуре позиций оказывается намного более узким, чем тот, который есть на самом деле: ассортимент фактически производимых изделий удваивается примерно каждые 10 лет и насчитывает сейчас 25 млн. наименований. Это означает, в частности, что предприятие на практике имеет свободу производственного выбора, но очень небольшую: нельзя выпускать гвозди вместо рельсов, хотя можно заменять производство одних гвоздей другими.

Собственно говоря, такие стихийные, не санкционированные сверху сдвиги в номенклатуре производимой продукции в довольно узких пределах, т.е. в той мере, в какой предприятие само может определять ассортимент, действительно происходят. В жертву, естественно, всегда приносятся малорентабельные изделия, производство которых хлопотно, но прибыли не дает и, главное, не осо-

---

[1] Юнь О.М. Интенсификация экономики: теория и практика планирования. М., 1986. С 140.

бенно помогает "накрутить вал". Таким путем, между прочим, "вымываются" из ассортимента пуговицы и туалетная бумага, прищепки и леденцы, сушки и градусники. Но это — к слову. Система же в целом нацелена на всеобщее планирование номенклатуры, и, скажем, до войны, когда такая система и сформировалась, а ассортимент был намного более узким, чем теперь, планировались практически все виды, подвиды, марки и артикулы производимой продукции. И сегодня директивные адресные задания по производству продукции в натуре детализируются так, что если и оставляют производителям какую-то свободу выбора, то лишь самую минимальную.

Принцип второй — фондирование ресурсов. Помимо плана по производству, до каждого предприятия и объединения доводится план по материально-техническому снабжению: подавая за 1—2 года до планового периода заявки на фонды в Госснаб, предприятия затем получают сверху план снабжения с точным указанием поставщиков и объемов поставок. Потребители и поставщики заключают между собой хозяйственные договоры, и в дальнейшем, если договоры продолжают действовать, плановые и снабженческие органы уже не занимаются таким "договорным оборотом", концентрируя свои усилия на удовлетворении вновь возникающих потребностей через установление заданий по расширению производства. Конечно, нет никаких гарантий, что все заявки предприятий будут удовлетворены — по дефицитной продукции запросы всегда урезаются, но, если заявку в срок не подать, нужные ресурсы вообще не получишь. Это по сути своей "карточная" система снабжения, в рамках которой можно рассчитывать на получение сырья, материалов, комплектующих изделий, оборудования только строго по утвержденным лимитам.

Согласно принятым недавно решениям, к 1990 г. оптовая безнарядная, то есть нормальная, торговля должна обеспечивать 60% всего материально-технического снабжения предприятий, а к 1992 г. — все снабжение. В 1988 г. Госснаб должен был увеличить объем поставок в порядке оптовой торговли до 40 млрд. руб. Однако до этого на долю оптовой торговли приходилось менее 5% всех поставок в системе Госснаба (около 10 млрд. руб.). Все остальное — "по карточкам".

Жесткий план по номенклатуре и фондирование — две стороны единого процесса планового производства. Поскольку потреблять можно лишь то, что произведено, а производится только то, что запланировано, постольку и производственное потребление может осуществляться лишь по заранее заданной схеме; отклонения от лимитов возможны только за счет использования резервных фондов. В такой системе общество в лице плановых органов дает предприятиям и в конечном счете отдельным работникам точные производственные задания, обеспечивая их при этом всем необходимым для выполнения плана.

Самостоятельность, инициатива и материальное стимулирование в идее отнюдь не исключаются: трудовые коллективы, получая в свое распоряжение часть общественных ресурсов, сами ищут пути их наиболее рационального использования, с тем чтобы выполнить плановые задания с наименьшими затратами. Чем рациональнее используются ресурсы, чем эффективнее, иначе говоря, производство, тем в теории больше прибыль и, следовательно, вознаграждение работников.

Хозрасчет в такой системе означает, что предприятие является своего рода "черным ящиком". Ему планируется "вход" (лимиты на трудовые и материальные ресурсы и цены на них, включая ставки зарплаты) и "выход" (объем производства в натуре и цены производимой продукции), а уж как трудовой коллектив будет превращать ресурсы в продукцию внутри "черного ящика" — между "входом" и "выходом" — это его дело. Если удастся дать план с меньшими затратами ресурсов, то прибыль, а следовательно, и премии будут больше.

В идеале, таким образом, все стройно и все хорошо. Кажется, что в такой системе, где все спланировано и предусмотрено заранее, дефициту взяться просто неоткуда. Ведь это не рынок, где производители работают, не зная точных размеров общественных потребностей, подкрепленных платежеспособным спросом, и не ведая, сколько товаров предложат для продажи их соседи. Ведь в плановом хозяйстве, казалось бы, все учитывается загодя, заблаговременно, и даже на случай непредвиденных обстоятельств можно создать резервные фонды. И в конце концов, если все-таки дефицит возникает из-за форс-мажорных обстоятельств, разве нельзя скорректировать

план, отрегулировав структуру производства так, чтобы всего хватало?

Ответ до тривиальности прост: нет, нельзя. Все предусмотреть заранее невозможно. Нетривиально здесь, может быть, лишь то, что мы не вполне представляем себе реальные масштабы разрыва между тем, что можно спланировать, и тем, что действительно планируется.

Любое общественное производство требует поддержания технологических связей и пропорций. Есть связи явные, заметные невооруженным глазом: скажем, для выплавки чугуна требуется определенное количество железной руды и угля, для производства станков — определенное количество металла, для пошива одежды — известное количество тканей. Для характеристики таких связей экономисты пользуются термином "прямые затраты ресурсов на единицу продукции". Но есть и неявные связи, о существовании которых можно только догадываться и точно определить которые можно лишь с помощью специальных расчетов. Для описания этих связей пользуются понятием "косвенные затраты ресурсов на выпуск единицы продукции". Например, для того же пошива одежды металлическая проволока прямо не нужна, но требуются ткани, для покраски которых пользуются анилиновыми красителями, получаемыми в том числе и переработкой нефти, перекачиваемой насосами, в которых используются электромоторы с проволочной обмоткой ротора. Не будет проволоки — не будет и электромоторов, насосов, нефти, красителей, тканей и, наконец, одежды. Для потребителя — последствие, возможно, менее трагичное, но зато более реальное, чем для города, который был взят врагом, "потому что в кузнице не было гвоздя".

Явные и неявные технологические пропорции — прямые и косвенные затраты ресурсов — должны, разумеется, не просто учитываться, но и абсолютно точно просчитываться в планировании, коль скоро задачей является формирование сбалансированного, увязанного по всем статьям плана. В чисто научном плане задача эта давно решена — разработана теория межотраслевого баланса, с помощью которой, зная требуемые объемы выпуска конечной продукции и коэффициенты прямых затрат ресурсов на производство единицы каждой разновидности конечной продукции, можно подсчитать кос-

венные и полные (прямые + косвенные) затраты и далее — точные объемы производства всех видов промежуточной продукции. На практике, однако, задача неразрешима из-за своей огромной размерности.

Один из главных принципов экономики — равновесие. Спрос и предложение, расходы и доходы, сбережения и инвестиции, производство и потребление — все это должно быть как-то уравновешено. Собственно говоря, главный вопрос, интересующий экономистов, можно сформулировать так: как обеспечить, чтобы равновесие в экономике постоянно достигалось в оптимальной точке, скажем, в такой, где, в соответствии с одним из определений экономического оптимума, все ресурсы используются с полной отдачей, а эффективность производства максимальна. К понятию оптимума в экономике мы еще вернемся. Здесь же нас интересует понятие экономического равновесия, ибо наилучший, оптимальный вариант надо выбирать из многих возможных **равновесных** состояний.

В советской экономической науке этому понятию очень "не повезло". После речи Сталина на конференции аграрников в 1929 г. сам термин "равновесие" был подвергнут остракизму и на многие годы полностью исчез из лексикона.

Систематически нарушался принцип равновесия и в хозяйственной жизни, за что приходилось расплачиваться крупными потерями трудовых и материальных ресурсов. Напротив, сейчас, в ходе перестройки, экономисты, озабоченные повышением сбалансированности и пропорциональности нашего хозяйственного развития, особенно пристально анализируют необходимые условия экономического равновесия. И, в частности, важнейшее из них, которое в самом общем виде сводится к следующему: между объемами производства отдельных продуктов в натуре в разных географических районах при развитом разделении труда должны соблюдаться строго определенные соотношения, связанные к тому же строго определенным образом с распределением доходов, если в экономике есть деньги.

Впервые попытка сформулировать эти соотношения была предпринята французским экономистом XVIII века Франсуа Кенэ. Личный врач фаворитки короля — маркизы Помпадур и один из медиков Людовика XV в 60 лет, продолжая успешно выполнять свои профессиональные обязанности, заинтересовался политической экономией и вскоре доказал, что начинать научные занятия никогда не поздно. Результатом его исследований стала знаменитая "Экономическая таблица", опубликованная в 1758 г. и принесшая Ф. Кенэ впоследствии мировую известность. "Таблица" была по существу первой в мире моделью "затраты — выпуск", в которой прослеживалось движение валового и чистого продукта сельского хозяйства и его распределение между тремя выделенными Кенэ классами тогдашнего общества.

Двухсекторная модель расширенного воспроизводства была разработана К. Марксом в "Капитале": в ней, в частности, показывалось, какие именно соотношения должны соблюдаться между стоимостными (прибыль — заработная плата — материальные затраты и амортизация) пропорциями и натуральными (производство средств производства и предметов потребления), что-

изводство средств производства и предметов потребления), чтобы расширенное производство было возможным и сбалансированным.

Через 100 с лишним лет после Ф. Кенэ другой великий экономист — Леон Вальрас, тоже родившийся во Франции, но работавший затем в Швейцарии и, так же как и Кенэ, начавший свою карьеру на поприще, весьма далеком от экономической науки, создал математическую модель общего равновесия в рыночной экономике. Распространив принцип Кенэ на все производимые товары, введя в модель функции спроса и предложения, а также цены, Л. Вальрас получил мир всеобщей экономической гармонии, в котором производители стремятся к максимальной прибыли, потребители — к увеличению совокупной полезности приобретаемых благ, а изменение цен уравновешивает спрос и предложение. Задача, решенная Л. Вальрасом, фактически позволяла определить равновесные объемы спроса на все производимые продукты и равновесные объемы предложения всех факторов производства, а также равновесные цены продуктов и факторов, исходя из элементарных исходных данных — о предпочтениях потребителей (что они будут покупать при данных ценах), о поведении производителей (что они будут выпускать при данных ценах) и о коэффициентах прямых затрат каждого ресурса на каждый продукт.

Простая и стройная схема, являвшая собой изящную математическую формализацию принципа экономического саморегулирования, рыночной самонастройки, существенно продвинула вперед теоретические представления о хозяйственном механизме, однако осталась малопригодной для анализа реальной экономической жизни. Практически непреодолимыми оказались трудности по сбору необходимой информации для исчисления коэффициентов прямых затрат и параметров функций спроса и предложения (характеризовавших зависимость объемов спроса и предложения от цен).

Использование теоретических разработок модели "затраты — выпуск" в прикладном анализе связано с именем Василия Леонтьева — американского экономиста, русского по национальности, покинувшего СССР в 1925 г. Одна из первых его статей, опубликованных в 1925 г., была посвящена, между прочим, экономическому балансу СССР, где в это время как раз разрабатывался первый межотраслевой баланс советской экономики за 1923 — 1924 гг. В последующем, работая в Гарвардском университете, В. Леонтьев рассчитал межотраслевой баланс для американской экономики за 1919 и 1929 гг. для 45 отраслей: результаты были опубликованы в 1941 г. и фактически представляли собой метод анализа, известный теперь под названием "затраты — выпуск".

Устранив цены из модели Вальраса и применив высокоагрегированные показатели продукции и затрат, В. Леонтьев получил четкие и ясные условия равновесия для объемов выпуска продукции в натуральном выражении (хотя при высоком уровне агрегирования, продукция, естественно, исчислялась по стоимости), что и сделало модель практически применимой. Было показано, что, если известен общий объем производства (производственный потенциал) и технологические коэффициенты (затраты

ресурсов на производство единицы продукции), несложно рассчитать возможный объем конечного спроса (потребления и накопления) и требуемый для равновесия объем производства в каждой отрасли.

Формулировка же задачи в ее кейнсианском варианте такова: как изменится объем спроса на продукцию разных отраслей и регионов (а следовательно, и занятость в этих отраслях и регионах) при том или ином изменении конечного спроса (потребления, государственных закупок товаров и услуг, инвестиций, экспорта)? Иначе говоря, имея прогноз для роста ВНП, можно с помощью леонтьевских уравнений получить примерные оценки спроса на продукцию отдельных отраслей и регионов, т.е. предвидеть крупные структурные сдвиги в мировом, национальном или региональном хозяйстве.

Модель Леонтьева с успехом используется сейчас в аналитических целях — для анализа прошлых и будущих структурных сдвигов в экономике разных стран и в мировом хозяйстве. В СССР начатая в 20-е годы работа по составлению межотраслевых народнохозяйственных балансов затем прекратилась почти на четыре десятилетия и вновь возобновилась в середине 60-х годов. Сейчас межотраслевые балансы используются в аналитических и предплановых расчетах.

Недостатки метода "затраты — выпуск" в теоретическом плане обусловлены предпосылкой о невзаимозаменяемости ресурсов и продуктов в производстве и потреблении. Скажем, однозначность коэффициентов прямых затрат, фигурирующих в межотраслевом балансе в качестве параметров, полностью исключает возможность сопоставления, сравнения разных вариантов производства (данный продукт можно произвести на разных заводах с использованием разной технологии и т.д.). Поэтому сама постановка задачи о выборе наилучшего варианта из многих наличных оказывается в модели межотраслевого баланса невозможной.

"Экономико-математические балансовые модели, в принципе разрывающие проблему пропорциональности и оптимальности (эффективности) экономического развития, делают это в силу того, что при их построении делается предположение о невзаимозаменяемости ресурсов и продуктов, об отсутствии вариантов достижений различных целей развития народного хозяйства", — писал по этому поводу академик С. Шаталин, один из ведущих советских теоретиков оптимального подхода к экономике[1].

Эти недостатки преодолеваются, правда, через использование математических методов линейного программирования (подробнее — в главе шестой). Но непреодолимыми оказываются практические трудности сбора и обработки информации. Из-за такого рода трудностей межотраслевые балансы рассчитываются сейчас не более чем для нескольких сотен отраслей, и соответственно получаемые на их основе оценки носят крайне приблизительный, ориентировочный характер. Развитие компьютеров и техники сбора информации, по мнению специалистов, не-

[1] Шаталин С.С. Функционирование экономики развитого социализма. М., 1982. С. 188.

сомненно поможет повысить точность расчетов, но вряд ли когда-либо в обозримом будущем позволит получить абсолютно точные оценки по каждому из ресурсов и продуктов.

Современные ЭВМ способны решать задачи типа "затраты — выпуск", только если число уравнений (неизвестных) не превышает тысячи, тогда как фактический ассортимент продукции насчитывает не тысячи, не десятки и не сотни тысяч, а десятки миллионов наименований. Но главное — даже не в этом. Если и допустить, что нужные ЭВМ когда-то появятся, все равно расходы на сбор подробной исходной информации о коэффициентах прямых затрат явно выходят за пределы экономической целесообразности и не могут быть оправданы любыми мыслимыми выгодами. Нельзя же, в самом деле, приставить к каждому рабочему одного, а то и нескольких учетчиков, фиксирующих расход материалов, износ деталей станков, объем наладочных работ, прямые затраты рабочего времени и многое другое. Нужно ли говорить, что уже и в своем нынешнем виде наш бюрократический хозяйственно-управленческий аппарат отнюдь не является самым экономичным в мире?

При действующем же порядке, когда межотраслевые балансы используются только в аналитических и предплановых расчетах, когда даже планирование по очень укрупненной номенклатуре (тысячи позиций) осуществляется Госпланом и Госснабом по простым материальным балансам (приход — расход), которые только в общих чертах увязываются между собой в ходе сложного бюрократического процесса согласований между министерствами, отделами Госплана и Госснабом, — при этом порядке абсолютно невозможно рассчитывать на согласованность, стыковку различных отраслей и производств в масштабах всего народного хозяйства. Тем более не в состоянии это сделать министерства и предприятия, не представляющие точных размеров реального, платежеспособного спроса на производимую ими продукцию и заинтересованные к тому же в завышении цен. На практике поэтому не просчитывается и не увязывается и тысячная доля того, что фактически планируется и производится.

Мы привыкли думать, что, когда центр распределяет ресурсы и устанавливает производственные задания, никаких ошибок быть не может, ибо "сверху виднее". На

самом деле верно прямо противоположное: при самых благих намерениях у центра нет физической возможности составить не то что оптимальный, но хотя бы просто сбалансированный план, просчитать даже не второстепенные и третьестепенные, но и многие основные пропорции производства. Ошибки поэтому не только возможны, они абсолютно неизбежны. **Вариант плана, сбалансированного по основным позициям, может появиться на свет лишь случайно, причем вероятность его появления ничтожно мала.**

Нынешний механизм планирования неизбежно подразумевает поэтому постоянное воспроизведение диспропорций, образование дефицита, с одной стороны, и перепроизводства — с другой. Ставшая всеобщей практикой корректировка планов неизбежна. Иначе и не может быть, ибо сбалансированного плана нет, и, следовательно, дефицитность или избыточность данного вида продукции обнаруживается лишь в ходе выполнения плана. Корректировка порой выступает в качестве меньшего зла, чем твердое следование несбалансированному плану, в котором заложено перепроизводство ненужной и недопроизводство нужной продукции.

Спускаемая сверху предприятиям "номенклатура" сначала является им в виде "предварительной", затем, в самом конце предпланового периода, — в виде "первоначальной", а потом, уже во время выполнения плана, — как "уточненная". Даваемые из года в год обещания спускать в министерства, объединения и предприятия твердые, не подлежащие пересмотру планы являются заведомой фикцией: ни Совмин, ни Госплан, ни Госснаб, ни тем более министерства не могут взять на себя при нынешней практике планирования ответственность за поставку в срок и в полном объеме заказанных предприятиями ресурсов, за обоснованность плановых заданий по производству продукции в натуральном выражении по той простой причине, что утверждаемый к исполнению план, как заранее известно, вовсе не является сбалансированным.

В сельском хозяйстве расхождение господствующего долгое время погектарного принципа планирования со здравым смыслом было, пожалуй, особенно заметно. О том, какой ущерб нанесла практика разверстки плана по республикам, областям, районам и хозяйствам, происхо-

дившая порой без элементарного учета конкретных условий и сложившейся специализации, написано немало. Однако и сегодня ситуация кардинально не изменилась. Внедряемый Госагропромом нормативный метод развертки плана на основе ресурсного потенциала (призванный учесть обеспеченность хозяйств ресурсами — сельхозугодьями, техникой, рабочей силой, оборотными средствами — при установлении плановых заданий) в основе своей является только усложнением, детализацией того же погектарного принципа. Но ведь и в сельском хозяйстве, так же как и в промышленности, абсолютно невозможно точно просчитать все многообразие конкретных условий, точно определить, сколько именно таких-то ресурсов должны тратить разные хозяйства на единицу такой-то продукции. И, значит, никакие, даже самые дробные (насколько это позволяет современная техника планирования) нормативы не смогут обеспечить обоснованной увязки плана по ресурсам с планом по продукции, т.е. номенклатуре.

Дефицит в рыночной экономике — явление чрезвычайное, точнее сказать, вообще невозможное. Цена на совершенном рынке всегда устанавливается на уровне, полностью уравновешивающем спрос и предложение: если чего-то "не хватает", это что-то непременно дорожает, вследствие чего спрос сокращается, а предложение (производство), наоборот, расширяется до тех пор, пока баланс на рынке не восстанавливается. Исключения из этого правила связаны с отступлениями от принципов рыночного ценообразования, скажем, при государственном регулировании цен.

В экономике с жестко планируемыми пропорциями такие ситуации — не исключение, а правило, повседневная реальность и даже, больше того, закономерность. Абсолютное большинство товаров попадает в один из двух разрядов — либо дефицитных, либо произведенных в избытке; очень часто одни и те же товары оказываются сразу в двух разрядах — в одном районе они в избытке, в другом — в дефиците. Но почти никогда не бывает такого, чтобы нужный товар оказался в нужном количестве в нужном районе.

Постоянно возникающие нехватки бензина могут служить красноречивой иллюстрацией. Типичной стала ситуация, когда к началу зимы предприятия и организации,

районы и области и даже целые республики, исчерпав установленные им на год лимиты, обращаются к соседям, которые еще не выбрали свои фонды, или же в вышестоящие инстанции и снабженческие органы с просьбами, уговорами и требованиями выделить им дополнительные литры и тонны топлива, чтобы не остановился транспорт.

Так, в конце 1987 г. автотранспорт всей Украины перерасходовал лимит горючего на 30 дней работы. Пришлось прибегать к экстренным мерам: в октябре рационирование бензина было введено в Киеве и в 9 областях, т.е. примерно на половине территории республики; автотранспорт общего пользования в местах топливного голода был переведен на работу только в часы пик — для доставки людей к предприятиям и обратно; более 20% автомобилей Министерства автотранспорта Украины были вообще поставлены на прикол.

Можно найти вполне конкретные и, на первый взгляд, рациональные, разумные и убедительные объяснения топливного голода в республике. Можно вспомнить, например, что часть автомашин, которые планировалось перевести на газ и которые поэтому были сняты с бензинового довольствия при расчете годового лимита для Украины, на самом деле не были переоборудованы, вследствие чего лимит оказался заниженным. Можно указать и на конкретные заводы, которые должны были поставить, но не поставили газобаллонную аппаратуру и оснащенные под газовое топливо автомобили.

Можно, наверное, взглянуть на проблему шире, обвинив плановые и снабженческие органы, которые опять "просчитались", не смогли всего предусмотреть и учесть. Ведь автотранспорт фактически получает примерно на треть больше бензина, чем нужно, ибо водители и автотранспортные предприятия, отчитывающиеся по тонно-километрам, в стремлении "накрутить вал" завышают километраж перевозок в среднем как раз на треть; "сэкономленный" таким путем бензин незаконно продается "частникам" — в основном владельцам личных автомашин, обеспечивая до 2/3 их общих потребностей. Можно настаивать, чтобы плановые органы перекрыли этот канал утечки горючего "на сторону" или, по крайней мере, учитывали такого рода "потери" при установлении лимитов.

Все дело, однако, в том, что в дефиците оказывается не только бензин, не только на Украине и не только в конце 1987 г. Не хватает всего, везде и всегда. И не потому, что в плане "чего-то не учли", но потому, что наша способность предвидеть и планировать свое хозяйственное будущее до сих пор весьма ограничена: мы не можем предугадать и запрограммировать все до мелочей, как бы нам этого ни хотелось. Порочна сама идея рассчитать заранее, сколько в точности тонно-километров груза потребуется перевезти, сколько автомашин в следующем году надо перевести с бензина на газ и сколько именно резиновых прокладок для редукторов газовых баллонов должно быть выпущено.

Все упирается, иначе говоря, в сложившуюся систему всеобъемлющего планирования, а не в отдельных, пусть и ответственных работников планового аппарата и даже не в отдельные звенья системы. Плановики не виноваты, ибо они тоже люди и не могут прыгнуть выше головы, шагнуть за пределы человеческих возможностей. Виновата система, при которой жестко планируется и регулируется то, что ни при каких условиях никогда не может быть просчитано, увязано и состыковано. Система, нацеленная на то, чтобы объять необъятное, зарегулировать живой экономический организм, втиснуть его в прокрустово ложе жестких плановых предписаний. Система, в которой не плановые органы существуют для экономики, а экономика — для плановых органов, не Госплан — для народного хозяйства, а народное хозяйство — для Госплана.

Текущие и пятилетние планы

Вроде бы, бесспорно: рыночная экономика — неуправляемая лодка, которую несет по течению, тогда как плановая — корабль, подчиняющийся командам рулевого и в точности следующий заданным курсом; возможно, в плановом хозяйстве и случаются отдельные сбои и срывы, но в целом общество контролирует здесь свое собственное развитие, центр маневрирует ресурсами, направляя их в приоритетные сферы и добиваясь таким образом преимущественного роста там, где считает нужным...

К сожалению, если говорить об административном планировании, такие утверждения очень далеки от истины. В плановом хозяйстве мы, по сути дела, не контролируем не только второстепенные, но и главные, основные пропорции воспроизводства. Доведение до отдельных предприятий точных директивных плановых заданий по объемам выпуска в натуре — это сплошь и рядом фикция, иллюзия контроля, своего рода плановая игра, не отражающаяся никак на действительном развитии. Детально разработанные планы все равно не выполняются, ибо не могут быть обеспечены и в действительности не обеспечиваются ресурсами.

О месячных и квартальных планах и говорить нечего. Даже ребенок знает о неритмичности производства, о "черных субботах", которые превращают в конце квартала в рабочие дни, чтобы "вытянуть" план, и о том, что по магазинам лучше ходить в самом конце квартала, когда наконец на прилавки "выбрасывают дефицит", чтобы спасти пресловутый квартальный план. Если, скажем, в обычный день в Ташкенте — городе с более чем двухмиллионным населением, продают товаров на 7 млн. рублей, то в последний день квартала — вдвое больше, почти на 14 млн. Спланировать все так, чтобы люди работали ритмично, без надрывов и штурмовщины в конце квартала, до сих пор, по крайней мере, никогда и никому еще не удавалось.

Особенно большие неувязки в строительстве. В первом квартале вводится в действие примерно 10% основных фондов, намеченных к вводу в данном году (в этот период в основном завершается строительство не сданных по плану прошлого года объектов), во втором и третьем — по 20% и оставшиеся 50% — в четвертом квартале. Это типичная картина, наблюдавшаяся, кстати, и в 1987 г. Расхождения между планом и фактом по числу сдаваемых объектов могут быть еще значительнее: за первые три квартала 1987 г., например, было сдано только около 400 объектов, или всего 27% от их общего количества, запланированного к вводу на год; 650 объектов были сданы в четвертом квартале, что подняло уровень выполнения годового плана до 71%.

Ненамного лучше и положение с выполнением годо-

вых планов. Специальные расчеты[1] показали, что реальные фактические темпы роста производства на отдельных предприятиях по существу не связаны с плановыми заданиями.

Было обнаружено, в частности, что коэффициенты корреляции между плановыми и фактическими темпами роста производства оказываются, как правило, незначимыми. Что же касается значимых коэффициентов корреляции, то почти в половине всех случаев они вообще являются отрицательными, т.е. бóльшим значениям плановых приростов соответствуют меньшие значения фактических и наоборот. Другими словами, связи между планом и жизнью, как правило, не было, а в тех немногих случаях, когда такая связь все-таки наблюдалась, она оказывалась отрицательной так же часто, как и положительной.

Больше того, обнаружилось, что очень простые прогнозы лучше соответствуют будущим фактическим значениям показателей, чем ориентиры, намеченные планом. Так, всего по трем точкам — по данным за три года — на основе простейших алгоритмов (сглаживание по стандартным функциям и последующая экстраполяция) были построены прогнозы на четвертый год трех показателей деятельности 27 территориальных организаций Министерства энергетики и электрификации. Специфика отдельных регионов не учитывалась, ибо применялся один и тот же алгоритм для всех территориальных организаций. И тем не менее в половине всех случаев этот элементарный прогноз оказался не менее информативен для определения фактического показателя на четвертый год, чем плановые цифры. Когда же аналогичный прогноз для одного из показателей был сделан по пяти точкам — на базе экстраполяции тренда, выявленного за 5 предшествующих лет, его результаты уже значительно лучше согласовывались с фактическими итогами, чем плановые ориентиры.

Такие расчеты, по существу, статистически строго доказали то, что уже давно было интуитивно ясно большинству специалистов: экономический рост на микроуровне — это стихийный, самостоятельно развертывающийся процесс, не поддающийся контролю плановых органов даже при самом жестком и детальнейшем директивном планировании. Развитие отдельных предприятий, как это ни странно на первый взгляд, идет вне рамок плана, по существу стихийно, центр не устанавливает и не контролирует пропорций воспроизводства, складывающихся на микроуровне.

Может быть, дело обстоит лучше на макроэкономическом уровне, т.е. на уровне отдельных отраслей и всего народного хозяйства? К сожалению, опять-таки нет. В

---

[1] Медведев П.А. Управляющая функция плана и пути ее усиления. М.: ЦЭМИ АН СССР, 1986.

таблице 5 приведены данные о фактических и плановых темпах прироста важнейших показателей по всей экономике в 1986 и 1987 гг. Это именно темпы **прироста**, а не темпы **роста:** если показатель увеличивается, скажем, на 5% по сравнению с прошлым годом, то темп его роста — 105%, а темп прироста — 5%. В официальных отчетах обычно даются плановые и фактические темпы роста, что создает видимость неплохого совпадения двух групп показателей. Например, так: национальный доход по отношению к уровню прошлого года составил 105% при плане 104%. Вроде бы расхождение незначительно — всего 1-процентный пункт, т.е. меньше одного процента (105 : 104 = 1,0096); как говорится, в этом случае план выполнен почти на 101%.

На самом же деле такое сопоставление не слишком корректно. Ведь умелое планирование состоит в том, чтобы правильно предсказать не рост, а именно прирост показателя, ибо тот факт, что в будущем году показатель не будет сильно отличаться от своего абсолютного значения в нынешнем и составит где-то порядка 100% (чуть больше, чуть меньше) от уровня текущего года, — этот факт для большинства агрегированных показателей достаточно очевиден, и весь вопрос заключается как раз в том, чтобы правильно угадать это самое "чуть". Ошибка в 1-процентный пункт — 5% прироста вместо 4% — оказывается в данном случае 25-процентным расхождением фактических и плановых темпов прироста [(5—4) : 4 = 25%]. Это уже совсем другой порядок расхождения между фактическими и плановыми цифрами.

Снова заглянем в *таблицу 5*. Как видно, "точность попадания" не очень высока: отклонение фактического прироста от планового в ту или другую сторону составило 20% и больше в 1986 г. для 11 показателей из 21, а в 1987 г. — для 15 из 21. В двух случаях в 1987 г. плановики не смогли угадать не только величину, но и сам знак прироста; в среднем случае фактический прирост отклонялся от планового почти наполовину, что никак нельзя признать удовлетворительным результатом.

Если же рассматривать планирование показателей в натуре по менее агрегированным позициям (на отраслевом уровне), результаты оказываются совсем плохими. Вот, например, соотношение фактических и плановых приростов по важнейшей продукции машиностроения в

Таблица 5

Фактические и плановые темпы прироста основных показателей экономического и социального развития СССР в 1986 и 1987 гг., %

Показатели \ Темпы прироста по годам	1986			1987		
	фактический прирост* (1)	плановый прирост* (2)	соотношение (1):(2)	фактический прирост** (3)	плановый прирост** (4)	соотношение (3):(4)
Произведенный национальный доход	4,1	3,9	105	2,5	4,1	61
Продукция промышленности	4,9	4,3	114	4,4	4,4	100
— производство средств производства	5,3	4,3	123	4,8	4,3	112
— производство предметов потребления	3,9	4,4	89	3,4	4,5	76
Валовая продукция сельского хозяйства	5,3	5,3	100	0,2	2,2	9
Ввод в действие основных фондов	5,9	14,4	41	—2,7	4,6	—59
Капитальные вложения	8,4	9,2	91	4,1	6,0	68
Объем перевозок всеми видами транспорта	4,1	1,7	241	3,3	2,4	138
Пассажирооборот всех видов транспорта общего пользования	3,9	1,2	325	5,3	3,1	171
Производительность общественного труда	3,8	3,8	100	2,4	4	60
Численность рабочих и служащих	0,6	0,4	150	0,6	0,7	86
Прибыль по народному хозяйству	8,8	8,9	101	6,8	7,5	91
Фонд заработной платы по народному хозяйству	3,5	2,7	130	4,2	3,9	108
Средняя денежная заработная плата рабочих и служащих	2,9	2,3	126	3,5	3,2	109
Оплата труда колхозников в общественном хозяйстве колхозов	6,3	1,5	420	7,3	4,0	182

Таблица 5 (продолжение)

Показатели \ Темпы прироста по годам	1986			1987		
	фактический прирост* (1)	плановый прирост* (2)	соотношение (1):(2)	фактический прирост** (3)	плановый прирост** (4)	соотношение (3):(4)
Выплаты и льготы населению из общественных фондов потребления	5,4	4,1	132	6,2	4,9	127
Реальные доходы на душу населения	2,5	2,5	100	2,0	2,6	77
Розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли (в фактических ценах)	6,3	5,3	119	—0,3	3,4	—9
— в том числе исключая алкогольные напитки	7,2	6	120	4,0	5,9	68
Платные услуги населению	10,2	14,2	72	4,3	9,5	45
Ввод в действие общей площади жилых домов	6,0	5,0	120	9,3	7,0	133
Среднее отклонение фактического прироста от планового (без учета знака), в % к плановому приросту			49			43

* По отношению к 1985 г.
** По отношению к плановой базе 1986 г.
Источник: Народное хозяйство СССР за 70 лет. М., 1987. С.56; Правда, 24.1.1988.

натуральном выражении (или в сопоставимых ценах) для 1986 и 1987 гг. *(таблица 6)*: только в двух случаях из 16 в 1986 г. и в одном из 16 в 1987 г. расхождение было меньше 20%. Среднее отклонение фактического прироста от планового в 1986 г. — 90%, в 1987 г. — 167%. Иначе говоря, как правило, плановые и фактические приросты расходились в 2—3 раза! А в 1987 г. в 11 случаях из 16 (!) плановые органы ошиблись даже в предсказании знака прироста: планировали увеличение объема, а произошло уменьшение, или наоборот.

Таблица 6

Расхождение фактических и плановых показателей прироста важнейшей машиностроительной продукции в 1986—1987 гг.

Вид продукции, единица измерения	Отношение фактического прироста объема производства за год к плановому, %	
	1986 г.	1987 г.
Турбины, киловатт	42	25
Генераторы к турбинам, киловатт	48	—53
Электродвигатели переменного тока, киловатт	49	—11
Металлорежущие станки, руб.	474	—*
— в том числе с числовым программным управлением	213	—33
Кузнечно-прессовые машины, руб.	43	—45
Промышленные роботы, штук	62	744
Приборы, средства автоматизации и запасные части к ним, руб.	172	65
Средства вычислительной техники и запчасти, руб.	351	142
Нефтеаппаратура, руб.	71	—16
Химическое оборудование и запчасти, руб.	41	—21
Технологическое оборудование и запчасти для легкой и пищевой промышленности, руб.	66	—33
Тракторы, лошадиные силы	107	—188
Сельскохозяйственные машины, руб.	89	112
Машины и оборудование для животноводства и кормопроизводства, руб.	49	—6
Экскаваторы, штук	—82	—288
Среднее отклонение фактического прироста от планового (без учета знака), в % к плановому приросту	90	167

* При запланированном нулевом приросте производство фактически уменьшилось на 3%. При подсчете среднего отклонения данный случай исключен.

Источник: Правда.18.1.1987; 24.1.1988.

Зачем же нужно такое планирование, где типичная средняя ошибка в определении темпов прироста выпуска не только имеет тот же порядок, что и сам фактический прирост, но зачастую даже больше него? Если план — закон, то, значит, он должен выполняться большинством предприятий, отраслей и регионов. Когда план срывают один-два хозяйственника, их можно наказать, но что делать, когда план срывает большинство? Закон, не соблюдаемый большинством, — уже не закон, и виноваты в его нарушении не хозяйственные руководители и трудовые коллективы, а законодатели.

Рассмотрим для полноты картины итоги выполнения пятилетних планов, призванных, по идее, быть основным законом нашей хозяйственной жизни. Как видно из *таблицы 7*, соответствие плановых и фактических показателей может быть признано удовлетворительным только для периода 50—60-х годов, и то с некоторой натяжкой (расхождение плана и факта — менее 20%). Что же касается других периодов, то здесь величина отклонений (27—56% в среднем) явно выходит за рамки разумных пределов.

Надо, кроме того, иметь в виду, что плановые и фактические приросты в *таблице 7* рассчитывались на основе данных в сопоставимых ценах и, следовательно, плохо отражают реальные итоги планирования в натуре. Обобщенные результаты такого натурального планирования показаны в *таблице 8*. Показатели прироста, приведенные в ней, были рассчитаны советскими экономистами как средние из нескольких десятков приростов по главным видам продукции в натуре (добыча нефти, производство электроэнергии, стали, цемента, тракторов, вагонов, бумаги, обуви, зерна, сахара, грузооборот железнодорожного транспо рта, поголовье крупного рогатого скота и др.) с использованием стандартных статистических процедур, повышающих достоверность оценок[1]. Как видно, результаты ничуть не лучше, чем для агрегированных показателей в сопоставимых ценах. Задания по производству важнейших видов продукции в натуре в среднем случае всегда недовыполнялись, причем суще-

---

[1] Нит И.В., Медведев П.А., Фрейнкман Л.М. Новый хозяйственный механизм и директивность планирования. 1987. С. 8.

Таблица 7

Соотношение фактических и плановых темпов прироста основных показателей по пятилеткам, %

Плановые периоды / Показатели	Первая пятилетка, 1928/29—1932/33 гг.*		Вторая пятилетка, 1933—1937 гг.	Четвертая пятилетка, 1946—1950 гг.	Пятая пятилетка, 1951—1955 гг.	Семилетка, 1959—1965 гг.	Восьмая пятилетка, 1966—1970 гг.	Девятая пятилетка, 1971—1975 гг.	Десятая пятилетка, 1976—1980 гг.	Одиннадцатая пятилетка, 1981—1985 гг.
	отправной вариант	оптимальный вариант								
Произведенный национальный доход	76	60	93	168	113	94	114			
Национальный доход, использованный на потребление и накопление								72	80	92
Валовая продукция промышленности	105	87	105	152	121	105	103	91	67	77
— производство средств производства	153	116	143		114	112	101			
— производство предметов потребления	66	59	74		117	94	112			
Валовая продукция сельского хозяйства	44	– 33	25	– 4		21	84	68	56	42
Производительность труда										
— в промышленности		5	106	125	88	88	93	87	55	74
— в строительстве				62	82	85	59	78	36	93
— в сельском хозяйстве					92	75	87	20	53	34

Таблица 7 (продолжение)

Плановые периоды / Показатели	Первая пятилетка, 1928/29—1932/33 гг.*		Вторая пятилетка, 1933—1937 гг.	Четвертая пятилетка, 1946—1950 гг.	Пятая пятилетка, 1951—1955 гг.	Семилетка, 1959—1965 гг.	Восьмая пятилетка, 1966—1970 гг.	Девятая пятилетка, 1971—1975 гг.	Десятая пятилетка, 1976—1980 гг.	Одиннадцатая пятилетка, 1981—1985 гг.
	отправной вариант	оптимальный вариант								
Розничный товарооборот			32	36	127	97	120	86	84	70
Реальные доходы			20**		111**	75	110	80	85	67
Среднее отклонение фактических темпов прироста от плановых (без учета знака), в % к плановому приросту	52	56	39	58	16	19	14	27	36	31

* Плановые показатели были расчитаны применительно к хозяйственным годам, начинавшимся 1 октября, фактические — по календарным.

** Реальная заработная плата.

Источник: ЭКО. 1987. № 11. С.37—50.

ственно — как правило, на 20—40%. Планирование, другими словами, исходило все время из желаемых результатов, а не из экономически возможных.

В *таблицах 7 и 8* обращают на себя внимание особенно большие расхождения плановых заданий с реальностью в годы первой пятилетки, когда масштабы волюнтаризма при установлении заданий были особенно значительны. Только по 2 из 16 важнейших видов промышленной продукции установленные первым пятилетним планом задания в натуре были выполнены в 1933 г., т.е. в срок, хотя уже в январе 1933 г. Сталин объявил, что пятилетний план выполнен. По 6 видам продукции (нефть, чугун, минеральные удобрения, шерстяные ткани, сахар) намеченные вначале и еще повышенные уже в ходе пятилетки ориентиры выпуска в натуре были достигнуты только в 50-е годы, т.е. на 15 лет позже (исключая военные годы, когда производство не выросло)[1].

Заметна также и довольно низкая степень соответствия плановых и фактических показателей в 70—80-е годы (по натуральным показателям ухудшение результатов планирования начинается со второй половины 60-х годов). Связано это, очевидно, с усложнением производственных связей в экономике, с ростом числа видов продукции и их модификацией, с ускорением обновляемости продукции, что в совокупности сделало хозяйство огромной страны вообще малоподдающимся управлению традиционными методами директивного планирования. Еще в 50-е годы наша экономика в значительной степени "держалась" на нескольких крупных отраслях, на ограниченном числе важнейших продуктов, производство и распределение которых худо-бедно, но все-таки можно было контролировать из одного центра через приказы и предписания. В 60-е годы номенклатура даже основной продукции настолько расширилась, разделение труда настолько углубилось, а межотраслевые связи стали настолько разветвленными, что центр оказался физически неспособным не то что обсчитать, проработать и спланировать эти связи, но даже оказать на стихийный процесс их формирования какое-то заметное воздействие.

В 70-е — начале 80-х годов большую роль стали при-

---

[1] Коммунист. 1987. № 18. С. 83.

Таблица 8

Результаты выполнения отдельных плановых заданий по пятилетиям

Пятилетние периоды \ Показатели	Средний плановый среднегодовой темп прироста, % (1)	Средний фактический среднегодовой темп прироста, % (2)	Процент выполнения плановых заданий (2):(1)
I (1928—1932 гг.)			
— Отправной вариант	23,3	11,9	51
— Оптимальный вариант	29,1	11,9	41
II (1933—1937 гг.)	20,9	14,6	70
IV (1946—1950 гг.)	26,6	23,3	88
VI (1956—1960 гг.)	15,3	11,4	74
VII (1961—1965 гг.)	11,6	8,7	75
VIII (1966—1970 гг.)	9,1	5,8	64
IX (1971—1975 гг.)	7,4	5,1	70
X (1976—1980 гг.)	5,4	3,0	55

обретать престижные соображения — принятие планов или крупных программ все более напоминало рекламную кампанию с обещаниями, которые никто даже и не собирался выполнять. Так, в 1982 г. была шумно одобрена Продовольственная программа, в которой намечались основные направления развития сельского хозяйства и связанных с ним отраслей до 1990 г. Предусматривалось, в частности, что среднегодовой сбор зерна возрастет в 1981 — 1985 гг. до 238—243 млн. тонн, но в действительности он составил только 180 млн. тонн. Вместо планировавшегося почти 20-процентного прироста среднегодового уровня производства по сравнению с предшествующей пятилеткой (1976 — 1980 гг.) произошло сокращение на 25%!

Корабль экономики фактически потерял управление. Он продолжал плыть дальше, влекомый волнами и ветром в никому не известном направлении, но плановики никак не хотели в этом признаться, продолжая игру с обсуждением и принятием планов и отчетами об их выполнении или невыполнении, стараясь во что бы то ни стало

сохранить хотя бы видимость централизованного управления, которого на деле уже не было.

Как, по каким законам развивалась наша экономика в последние годы? Несведущий человек, возможно, скажет, что по плану, и, конечно, ошибется. Специалист наверняка ответит, что вне связи с планом, и будет прав. Но даже специалист вряд ли сможет дать более толковый и информативный ответ, чем этот чисто отрицательный — "не по плану". Реальные законы нашего собственного экономического развития в рамках административной системы нам до сих пор еще очень плохо известны. Мы не знаем, в частности, по какой именно линии равновесия движется наша экономика во времени.

Многие экономисты призывают сейчас проводить различие между нормативным (желаемым, декларируемым) хозяйственным механизмом и реальным, фактически действующим[1]. Первый связан с широким обсуждением общенациональных планов и их последующим парадным утверждением на сессиях Верховного Совета; это — номинальный хозяйственный механизм, служащий своего рода ширмой, за которой развертывается настоящая экономическая жизнь. Второй, реальный, скрыт от посторонних глаз, действует за кулисами и базируется на огромной "вокругплановой" активности Госплана, министерств и предприятий.

Планы постоянно корректируются, и выполняется, вернее, не выполняется совсем не тот план, который принимается в начале года или пятилетки, а другой, многократно скорректированный. Госплан "торгуется" с министерствами, а министерства — с предприятиями насчет того, какой именно план можно "дать" на таких-то ресурсах; в результате многоступенчатых переговоров и обменов труб на цемент, цемента — на лимиты капвложений, лимитов — на согласие увеличить план, согласие — на обещание повысить директора завода в должности и т.д. перераспределяются между министерствами и предприятиями объемы обязательных плановых поставок и фонды на ресурсы. Но и этим реальный процесс формирования хозяйственных пропорций не ограничивается: поставки ресурсов под план все равно срываются,

---

[1] Абалкин Л.И. Теоретические вопросы хозяйственного механизма //Коммунист. 1983. № 14. С.35.

и здесь начинается новый тур "торгов" предприятий с министерствами и друг с другом о снабжении и взаимных поставках...

Достигаемый в конце концов прирост производства, прибыли и прочих показателей является, конечно, объективной реальностью, возникающей в результате сложного взаимодействия множества сил и факторов, и когда-нибудь экономисты, вероятно, узнают законы, управляющие этим взаимодействием. Сегодня же приходится только констатировать, что весь процесс фактического экономического роста в кратко- и среднесрочной перспективе не только не находится под контролем центра, но и вообще остается для нас тайной за семью печатями. Мы не только не решаем, куда следует идти, но даже не знаем, куда в действительности движемся. Ни ответственный работник Госплана, ни умудренный опытом экономист не сможет сказать, что будет завтра в дефиците или как изменится загрузка производственных мощностей.

Долгосрочное планирование

Оставим на время беспокойную сферу текущего (до 1 года) и среднесрочного (до 5 лет) планирования и присмотримся теперь к долгосрочному, перспективному планированию основных, кардинальных пропорций хозяйственного развития. Здесь на больших временных отрезках и в общенациональных масштабах — на макроуровне — важно предугадать даже не столько сроки, сколько тенденции развития, и, следовательно, планирование может быть более эффективным.

В копце концов, и в рыночной экономике краткосрочное и среднесрочное прогнозирование не дает удовлетворительных результатов. Попытки предсказать, скажем, темпы роста ВНП, цен, уровень безработицы и проч. на следующий год редко бывают успешными. А прогнозы на несколько лет вперед неизбежно сталкиваются с такой плохо преодолимой преградой, как невозможность определить будущие поворотные точки экономического цикла: даже самые известные, самые респектабельные эконометрические модели хуже всего предсказывают именно

конкретные сроки перехода от расширения производства к его сокращению, от подъема к кризису, и наоборот.

А вот в сфере перспективного развития, где на первый план выходят не конъюнктурные, а долгосрочные факторы экономического роста, более поддающиеся учету и количественной оценке, результаты прогнозов и планов должны быть намного лучше. Больше того, именно в области перспективного, долгосрочного хозяйственного развития должны обнаруживаться решающие преимущества плановой системы перед рынком.

В рыночном хозяйстве, как известно, капитал вкладывается прежде всего туда, где он может быстрее всего принести наивысшую прибыль. Разве не для капиталистических фирм характерен узкокорыстный подход к эксплуатации природных ресурсов, разве не они "снимают сливки" с месторождений полезных ископаемых, а затем забрасывают их, оставляя за собой опустевшие города-призраки и районы депрессии? Разве не вынуждено государство в западных странах вмешиваться в тех или иных формах в деятельность частных фирм там, где дело касается малоприбыльных, долговременных и медленно окупающихся проектов — сохранение окружающей среды и рациональное использование природных богатств, создание транспортной и энергетической инфраструктуры, освоение новых территорий, развитие фундаментальной науки и нормальное воспроизводство рабочей силы (образование, здравоохранение)? Вынуждено и действительно вмешивается, ибо рыночный механизм в этих сферах обнаруживает свою недостаточную эффективность.

Плановая же экономика лучше, чем рыночная, может обеспечить концентрацию усилий на приоритетных направлениях научно-технического прогресса, рациональное использование невоспроизводимых природных богатств и сохранение окружающей среды, гармоничное и пропорциональное развитие отдельных регионов, благоустройство городов, развитие социальной сферы. Так нас учили, и так в принципе, видимо, и должно быть. Пусть мы задержались с освоением производства пресловутых шариковых авторучек ("временные трудности роста"), но зато первыми запустили спутник. Да, из Рязани и даже из Воронежа ездят в Москву за колбасой, но ведь в целом мы добились подтягивания прежде отсталых районов до средненационального уровня, тогда как в за-

падных странах до сих пор существуют депрессивные регионы, в несколько раз отстающие по уровню душевого дохода от процветающих.

К сожалению, такие примеры — скорее, исключение, чем правило.

На практике в сфере долгосрочного развития диспропорции у нас оказались никак не меньше, а то и больше, чем в области текущей хозяйственной деятельности. Плановые органы, перегруженные текучкой, были не в состоянии должным образом учитывать долгосрочные приоритеты. Сверх того, вся система плановой отчетности оказалась ориентированной на получение результатов сегодня, сейчас, в данном году, в крайнем случае — через год или до конца пятилетки. Завтрашний день поэтому постоянно приносился в жертву сегодняшнему, текущие выгоды покупались ценой разбазаривания того, что могло и должно было сохраняться и приумножаться для последующего развития, для будущих поколений.

Когда во главе угла стояли натуральные показатели, когда для хозяйственников главным было выполнить план производства в натуре по заданной номенклатуре любой ценой, невзирая на затраты и побочные "нежелательные последствия", само собой получалось, что экономили на будущем, на перспективе, для того чтобы сегодня отрапортовать о выполнении плана.

Так хлеборобы, выполняя "первую заповедь", сдавали семенное зерно, чтобы "рассчитаться с государством" (как будто сами хлеборобы живут в другом государстве); так, тоже во имя плана, под нож шел племенной скот; так сводились без восстановления леса, загрязнялись воздух, реки и водоемы, разрушались почвы; так экономили на ключевых направлениях научно-технического прогресса, образовании и здоровье населения, на развитии инфраструктуры (дорог и коммуникаций), обслуживающих производств, строительстве жилья.

"Просчеты" плановиков в немалой степени способствовали тому, что на ключевых направлениях науки наше продвижение вперед в последние два десятилетия застопорилось. Затраты на науку росли — сегодня по доле расходов на научные исследования в национальном доходе и по численности научных работников мы опережаем все без исключения страны (каждый четвертый научный

работник мира — советский), однако эффективно распорядиться этими ресурсами мы не сумели.

Патологически деформированной оказалась важнейшая пропорция — между численностью научных сотрудников и основными фондами науки. По оснащенности научным оборудованием советские ученые отстали от своих западных коллег в десятки раз. Фондовооруженность одного работника в системе Академии наук сейчас существенно ниже, чем на транспорте, в сельском хозяйстве, в промышленности. "Сэкономили" также и на фундаментальных исследованиях — на эти цели в СССР отпускается средств в 6 раз меньше, чем в США, здесь у нас занято вдвое меньше научных сотрудников, чем в американской фундаментальной науке, а на долю академического сектора науки, выполняющего основной объем фундаментальных изысканий, приходится менее 7% всех ассигнований, выделяемых на научные исследования.

Долгое время считалось, что наше отставание в сфере технического прогресса связано главным образом с этапом внедрения научных разработок в производство, тогда как в фундаментальной науке наши достижения бесспорны и находятся на уровне мировых. Сейчас ведущие ученые сходятся в том, что мы конкурентоспособны лишь в математике и некоторых направлениях теоретической физики (где нужны по преимуществу только карандаш и бумага), а в огромном большинстве других областей фундаментальных знаний серьезно отстаем, причем возникло (или усилилось) это отставание в последние два десятилетия. В расчете на равную численность населения наших соотечественников среди нобелевских лауреатов в десять раз меньше, чем американцев и англичан. Из нескольких сотен элементарных частиц, которые стали сравнительно недавно известны мировой науке, советские ученые открыли не более 1—2%. В познании живой природы наши позиции в мире еще хуже.

Запустив первыми спутник, мы отстали затем от ведущих стран на многих направлениях технического прогресса, "упустив" электронику и биотехнологию, технологические лазеры и композиционные материалы. Скажем, к концу 1987 г. наша страна располагала примерно ста тысячами персональных ЭВМ, тогда как в США их ежегодный выпуск составлял 5—6 млн. Если в США персональный компьютер имеется в каждой второй семье и

существует более 3 тыс. общедоступных баз данных, то у нас в личном пользовании до сих пор находится в лучшем случае несколько тысяч компьютеров, а общедоступных баз данных, к которым можно было бы подключиться за плату, вообще нет.

В 50-е годы мы затрачивали на образование больше всех в мире — 10% национального дохода; однако затем этот показатель снижался (чего не было ни в одной развитой стране), и теперь мы расходуем всего 7% (США — 12%). Материальная база образования — ниже любых современных стандартов. В школе на каждого ученика приходится 60 руб. оборудования (в Швеции — 1000 руб.), в вузе — 2300 руб. в среднем и 10 тыс. руб. в тех немногих, которые располагают наилучшим техническим оснащением (типа МАИ), против 80 тыс. руб. в Стэнфордском университете США. В ведущем вузе страны — МГУ — на 30 тыс. студентов приходится всего 128 универсальных ЭВМ, половина которых имеет реликтовый для электронной техники возраст — 25—30 лет.

На здравоохранение идет менее 4% национального дохода — меньше, чем в любом другом западном государстве. По доле расходов на эти цели в ВНП мы находимся где-то в седьмом десятке из 126 стран. Советский Союз стал первой промышленно развитой страной мира, которая испытывала долговременное — в течение двух десятилетий — падение показателя средней продолжительности предстоящей жизни в мирное время (с начала 60-х по начало 80-х годов). Ежедневно в СССР не выходит на работу из-за болезни 4 млн. человек, тогда как в США — только 1,8 млн. Обогнав весь мир по числу врачей на душу населения, мы вместе с тем катастрофически отстали в том, что касается технической оснащенности медицины: если в США на медицинскую технику затрачивается около 35 млрд. дол., то у нас — всего 2 млрд. рублей. Не хватает даже элементарных инструментов и оборудования. Из-за отсутствия простейших приборов — кардиотахографов — у нас до сих пор при родах гибнут здоровые дети у здоровых матерей. При общей потребности в 3 млрд. шприцев одноразового пользования в 1988 г. планировалось иметь только 100 млн. штук. В плачевном состоянии находятся детские санатории: 21% зданий построен до 1917 г., 46% — до 1940 г., в 30% из них нет даже канализации.

Именно у нас, в плановом хозяйстве, любая стройка в новых районах каждый раз вновь и вновь начинается с отсутствия дорог и жилья, с гор оборудования, ржавеющего под открытым небом, с бараков, балков и вагончиков, в которых люди затем живут годами. Из 132 тыс. строителей БАМа, например, только 24 тыс. проживают сейчас в благоустроенных квартирах, остальные не имеют пока постоянного жилья. Именно у нас местные власти, стесненные в правах и средствах, никак не могут состыковать действия министерств и ведомств, разворачивающих в их районе или городе свою деятельность. Западносибирский нефтяной центр Сургут совсем не так давно представлял собой фактически не один город, а несколько, образованных разными министерствами-застройщиками. Каждый имел свое коммунальное хозяйство, в том числе и свою телефонную сеть, так что дозвониться из одной части города в другую было труднее, чем в Москву.

Наконец, именно в нашей плановой экономике типичной является ситуация, когда крупные хозяйственные программы рассогласованы, неувязаны между собой, когда в самом разгаре строительства или уже после его окончания выясняется, что строить вообще не надо было или надо, да не так, не то и не здесь. В середине 1987 г., т.е. через три года после укладки "золотого" звена на БАМе, газеты вновь вернулись к теме великой стройки, не сходившей с их страниц в конце 70-х — начале 80-х. И страна узнала, что "проект века", в который уже вложено почти 9 млрд. руб., до сих пор не дает практически никакой отдачи. Планировалось, что объем перевозок по БАМу в восточном направлении к 1987 г. достигнет 50 млн. т. На самом же деле из 2570 км пути, находящегося в ведении Байкало-Амурской железной дороги, эксплуатируется по существу только 400 км (меридиональное ответвление главной магистрали от якутской станции Беркакит до Бамовской, где Транссиб пересекается с БАМом) — по этой ветке перевозится ежегодно 24 млн. т грузов. Широтное же полотно БАМа, протяженностью более 2 тыс. км, по существу бездействует — по нему не перевозится и миллиона тонн грузов. Иначе говоря, загруженность широтного БАМа сейчас более чем в 50 раз ниже, чем загруженность средней советской железной дороги. В итоге приходят в запустение и разрушаются уже

построенные станции, разъезды и другие объекты на трассе, а ежегодные государственные дотации неработающей дороге превысили уже 150 млн. руб.

Почему БАМ не функционирует спустя 13 лет после начала строительства? Причины две. Во-первых, дорога не достроена: более половины всего пути в 3 с лишним тысячи километров не сдано в постоянную эксплуатацию и не будет сдано в 1989 г. Во-вторых, по БАМу просто нечего возить. Освоение Прибамья задержалось: одни министерства, начав стройки промышленных предприятий, затем их законсервировали, другие их вообще не начинали, и грузообразующие объекты так и не возникли. Вместо 50 млн. т грузов, которые планировалось перевозить по широтному БАМу, не набралось и одного. В 1977 г. БАМ начали строить без готового проекта, по рабочим чертежам. А дальше в долгосрочные плановые расчеты опять вкралась "ошибка" — не смогли всего учесть.

Кажется, именно в плановом хозяйстве крупные структурные сдвиги в экономике должны проходить организованно, без потерь, которые они обычно вызывают в рыночной экономике, где за установление надлежащих пропорций приходится часто платить увеличением безработицы, упадком отраслей и регионов и т.д. На деле и здесь теория сильно расходится с практикой. Эти структурные сдвиги либо вообще не происходят, либо растягиваются на десятилетия, либо сопровождаются такими перегибами, которые с лихвой перевешивают полезный эффект и только дискредитируют хорошие идеи.

Классический, прямо-таки хрестоматийный пример — структура наших зерновых посевов. Долгие годы более половины валового сбора зерна приходится у нас на пшеницу и рожь — в 1986 г. на эти продовольственные виды зерна пришлось почти 110 млн. из 210 млн. т общего сбора зерновых. На производство хлеба и хлебобулочных изделий идет 40 млн. т, остальные 70 млн. т пшеницы и ржи (в том числе 10 млн. т качественной пшеницы) скармливается скоту. Между тем кормить скот пшеницей не нужно и даже вредно — это неэффективно. Ему нужны серые, фуражные хлеба: ячмень, овес, кукуруза и др. Очень помогают белковые добавки, которых у нас до сих пор не хватает: из-за недостатка протеина в рационе животных ежегодно перерасходуется 25—30 млн. т зерна.

Почему же корма несбалансированы по белку, почему в корм скоту идет пшеница, зачем нам вообще столько пшеницы, не пора ли изменить структуру посевов, не выгоднее ли закупать за границей не зерно, а белковые добавки, позволяющие резко сократить расход кормов на единицу привеса? Вопросы эти возникли не сегодня. В начале 60-х годов была предпринята попытка силой заставить колхозы и совхозы повсеместно перейти на кукурузу. Продолжавшаяся без всякого учета местных условий общесоюзная "кукурузная кампания" закончилась тогда блистательным провалом, и с тех пор все остается, как есть.

Другой, совсем свежий пример — недавнее свертывание производства спиртных напитков. Предполагалось сокращать производство и реализацию алкоголя постепенно и равномерно на 10% в год, с тем чтобы за 5 лет уменьшить выпуск и продажу спиртного вдвое. Но план перевыполнили — это сокращение было осуществлено всего за 2 года и сопровождалось самыми что ни на есть непродуманными, а зачастую и просто варварскими действиями. Всего за два года антиалкогольной кампании "горячие головы" вырубили в стране тысячи гектаров виноградников. Только в Азербайджане раскорчевали 70 тыс. гектаров — почти треть всех виноградников. Сбор винограда в целом по стране в 1987 г. сократился в сравнении со среднегодовым уровнем 1981 — 1985 гг. почти на 20%. А ведь эта культура требует особенно кропотливого труда и ухода, для восстановления виноградников требуются годы и годы.

Стремление получить моментальные выгоды за счет увеличения будущих издержек и даже невосполнимых потерь особенно пагубно там, где в хозяйственный оборот вовлекаются невоспроизводимые или медленно воспроизводимые богатства. Состояние нашей среды обитания драматически ухудшилось за последние десятилетия. Загрязнение воздушного бассейна в некоторых районах страны перешло все критические рубежи: в 102 городах с общим населением 50 млн. человек концентрация вредных веществ в атмосфере нередко превышает допустимые нормы в 10 и более раз. В городах-курортах на Черном, Азовском и Балтийском морях (Одесса, Сочи, Жданов, Юрмала, Паланга, Пярну) еще и в 1987 — 1988 гг. продолжался сброс в море сточных вод городской кана-

лизацией и промышленными предприятиями; летом 1988 г. обстановка стала критической, и местные власти вынуждены были запретить купание на многих морских пляжах. Загрязнены великие реки, Байкал, Ладога, Балхаш, исчезают леса, ухудшаются почвы, земли выводятся из сельскохозяйственного оборота.

Все страны сталкиваются сейчас со схожими проблемами — это известно. Но известно также и другое: советская плановая система не смогла дать миру примеров их эффективного решения. Только чисто экономические потери от ущерба природе (оплата больничных листов по болезням, вызванным загрязнением, необходимость увеличения расходов на очистные сооружения, вывод из оборота пахотных земель и т.п.) составляют, по ориентировочным оценкам, 25—30 млрд. руб., а на природоохранительные мероприятия в текущую пятилетку мы выделяем всего 15 млрд. руб., т.е. заведомо не компенсируем то, что губим.

Водное хозяйство в нашей плановой экономике оказалось на грани развала. Мы потребляем вдвое меньше воды, чем США (грубым счетом 300 кубокилометров против 600), при том, кстати сказать, что возобновляемые пресноводные ресурсы — годовой сток воды — в Советском Союзе в 1,5 раза больше, чем в США. Тем не менее в нашем водном хозяйстве возникли такие диспропорции, которых не знает ни одна другая страна.

Памятником бесхозяйственности стали гидроэлектростанции на равнинных реках, особенно в их низовьях, ”великие стройки коммунизма”, как их тогда называли. Текущие выгоды были в общем скромные: все гидростанции дают сейчас всего 13% производства электроэнергии, все гидростанции на Волге — только 3%. А вот долговременные и даже вечные, невосполнимые потери — много больше. Рукотворные моря, возникшие на месте прежних поселений, полей и пастбищ, поглотили миллионы гектаров плодороднейших земель, навсегда изъяв их из сельскохозяйственного оборота. (Это, между прочим, почти столько же, сколько получило сельское хозяйство в результате осушения земель — 14 млн. га.) Возведенные плотины перекрыли традиционные пути миграции рыб, в частности осетровых на Волге, к местам нереста. По текущим затратам гидроэнергия действительно была очень дешевой (0,15 коп. за кВт.ч против 0,98

коп. на ТЭС и АЭС), но фактически, с учетом всех затрат и потерь, оказалась золотой.

Развернувшиеся широким фронтом ирригационные работы привели к нарушению водного баланса Волги и Кубани, Днепра и Дона, Каспийского и Азовского морей, к сильной минерализации рек и водоемов. Вылов ценных видов рыб, составлявший в 1948 г. около миллиона тонн, снизился в целом по стране в 5 раз, в том числе в Каспийском бассейне — в 6 раз, в Азовском море — в 25 раз.

Озабоченные планированием типоразмеров и сортаментов, плановики "не заметили", как началось высыхание не речки и не озера, а целого моря — Аральского, где сегодня воды уже вдвое меньше, чем 20 лет назад. Амударья и Сырдарья некогда давали Аралу 60 кубокилометров воды ежегодно; теперь до моря доходит, и то лишь малой частью, только Амударья (сток Сырдарьи полностью разбирается на орошение), вливая в него всего 4 кубокилометра. Уровень воды в Арале понизился за последние 30 лет более чем на 10 м и продолжает снижаться почти на метр в год, вода ушла от прежних береговых линий на десятки километров, все живое в море погибает, ибо вода в нем стала чрезмерно соленой. Дававшее в лучшие годы 40 тыс. т ценных рыб, Аральское море теперь полностью потеряло свое рыбохозяйственное значение. Некогда цветущий порт на побережье, Муйнак, уже более не порт и приходит в запустение. Население Муйнакского района, составлявшее 45 тыс. человек в 1950 г., сократилось с тех пор вдвое, рыбу на Муйнакский консервный комбинат теперь привозят с Атлантики[1]. Если все оставить, как есть, через два десятилетия придется уже менять карты и учебники географии — море высохнет.

Отработанная, использованная в промышленности и ирригации вода возвращается в природу так, что минерализуются реки и водоемы, происходит подтопление земель, засоление и заболачивание ценных земельных угодий. Рядом с Аралом заполняется сбросными водами Сарыкамышская впадина — уже сейчас там около 50 кубокилометров воды.

В среднем по стране засолен каждый пятый гектар

---

[1] Наука и жизнь. 1987. № 11. С. 78.

орошаемой пашни, а в Туркмении — почти 9 из 10. В Узбекистане чрезмерное внесение удобрений и ядохимикатов в почву для получения высоких урожаев привело к снижению качества питьевой воды, к сильной ее минерализации. В результате стали расти заболевания желудочно-кишечного тракта, печени и почек; каждый десятый—восьмой ребенок в Каракалпакии рождается уродом.

Министерства и ведомства, ответственные за рациональное использование природных богатств, в последние годы оказались под огнем критики со стороны общественности. Обнародованные в ходе развернувшейся дискуссии цифры и факты буквально поразили воображение. Оказалось, например, что Минводхоз, имеющий 15-миллиардный годовой бюджет (включая фонд зарплаты), т.е. расходующий ежегодно 50—60 рублей на каждого жителя, или почти столько же, сколько тратится на здравоохранение, фактически закапывает эти деньги в землю: реальные результаты его деятельности в сравнении с упомянутыми впечатляющими цифрами затрат выглядят прямо-таки мизерными.

Вот простой расчет академика В. Тихонова. За первую половину 80-х годов вложения мелиораторов в осушение и орошение земель превысили 40 млрд. руб., а приращение сельскохозяйственной продукции на этих землях достигло только 2 млрд. руб. Исключая текущие затраты на производство этой продукции, получаем, что дополнительная прибыль колхозов и совхозов составила примерно 400 млн. руб. и что, следовательно, потребуется более 100 (!) лет, чтобы окупить эти вложения.

На Украине фактически орошается 6,7% земель, а получают с них всего 7,3% всей продукции растениеводства. Выходит, что 8 млрд. руб., вложенных в орошение, дают прибавку продукции всего в 0,6%, т.е. фактическая стоимость дополнительной продукции опять-таки оказывается в несколько десятков раз ниже суммы вложений.

Не меньшие диспропорции сложились в лесном хозяйстве. Нужно ли экономить древесину, если у нас лесов больше всех, рассуждали плановики и "не заметили", как обнажилось дно казавшейся бездонной бочки. Расчетные лесосеки в хвойных лесах систематически перерубались, ресурсы древесины мягколиственных пород использовались слабо (это ведь дороже), вырубаемые лесные пло-

щади не восстанавливались, а заготовка леса превратилась, по сути, в его неконтролируемое истребление.

Сейчас примерно два из каждых трех вывезенных кубометров древесины не идут в дело — они остаются в лесу, гниют, пылают в кострах, ложатся на дно сплавных рек, превращаются в опил на примитивных лесопилках. С каждого кубометра древесины мы получаем продукции в 5—6 раз меньше, чем США. Темпы лесовосстановления у нас в 10 раз ниже, чем в Западной Европе; прирост древесины на гектар в полтора раза меньше, чем заготовка, тогда как в Канаде и Норвегии наоборот.

Располагая четвертью мировых запасов леса, мы испытываем сейчас острую нехватку лесоматериалов. В некоторых традиционно "лесных" районах возник дефицит лесного сырья. В Карелию из Сибири и даже с Сахалина идут теперь через всю страну вагоны с целлюлозой, чтобы не остановились тамошние целлюлозно-бумажные предприятия, в то время как карельская древесина направляется в районы европейской части страны.

На юге показательна в этом смысле история с чаем. С 1940 по 1985 г. площадь чайных плантаций увеличилась только в полтора раза, а валовой сбор чайного листа — в 12 раз, в том числе за последние 15 лет (когда площадь чайных плантаций уже практически не расширялась) — в два раза. Во имя плана с веточек чайных кустов срезались не три последних листика, как положено, а много больше: с гектара за сезон снимали не 4—5 тонн, как в других "чайных" странах, а все 10, а то и 15. Новые же чайные плантации не закладывались, так что биологические ресурсы старых совсем истощились: почти половина площадей в Грузии требует немедленного обновления. Качество грузинского чая снизилось настолько, что теперь его нельзя поставлять в торговлю, не смешивая предварительно с импортным, хотя в отчетности около 70% листа сдается первым сортом. А между тем план для Грузии на 1990 г. исходит из необходимости собирать 7—7,5 т чайного листа с гектара, т.е. чуть ли не вдвое больше того, что могут дать истощенные плантации республики.

Данная тема неисчерпаема. Можно еще немало сказать и о Нечерноземье, и о деревьях, погибших на дне или плавающих в водохранилищах ГЭС потому, что перед затоплением лес не был вырублен, и о факелах, в

которых сжигается попутный и природный газ (16 млрд. кубометров в 1988 г.), и о высоких потерях при использовании многокомпонентных минеральных ресурсов, и о многом, многом другом. Но, думается, и приведенных примеров достаточно, чтобы сделать простой вывод — теоретические преимущества плановой системы в области долгосрочного хозяйственного развития практически не реализуются. При всеобъемлющем директивном планировании будущее неизбежно приносится в жертву настоящему.

* * *

Уже упоминавшийся известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии В. Леонтьев в последних своих интервью советским журналам сравнивал управление экономической жизнью большой страны с управлением парусным судном[1]. Паруснику, говорил В. Леонтьев, нужны две вещи — ветер, дующий в паруса и толкающий судно вперед, и руль, умело используя который, хороший капитан может вести корабль даже против ветра. Ветер — это заинтересованность. У американской экономики слабый руль, и когда дует сильный ветер, ее несет на скалы кризиса. В Советском Союзе все наоборот: нет ветра — и парус повис. Если же двигать рулем без ветра, судном нельзя даже править.

Продолжая эту аналогию, следует сказать, что система рулевого управления тоже бывает разной. В рыночной экономике государство широко использует принцип самонастройки — оно не вмешивается в дела отдельных предприятий и целых отраслей, предоставляя автоматическим рыночным регуляторам выправлять все возникающие отклонения от курса точно так же, как это делает автопилот. Правительство оставляет за собой функции регулирования самых общих макроэкономических пропорций — корректирует курс корабля лишь тогда, когда в силу тех или иных причин автопилот не срабатывает.

В административной экономике автопилота нет вообще, центр контролирует все мелкие и мельчайшие про-

---

[1] Коммунист. 1987. № 12. С. 125; США — экономика, политика, идеология. 1988. № 1. С. 69.

порции, самые незначительные, третьестепенные коррекции курса корабля проводятся только по согласованию с капитанской рубкой. В итоге центр, вместо того чтобы повысить свой контроль над экономикой, утрачивает его. Стремясь объять необъятное, зарегулировать и подчинить себе все до мелочей, центр неизбежно теряет из виду общую картину движения, упускает контроль над важнейшими макроэкономическими пропорциями и кардинальными структурными сдвигами. Корабль экономики при отключении автопилота и стремлении рассчитать и спланировать все вручную, из центра становится неуправляемым. Даже если ветер и надувает паруса, суета и чехарда на капитанском мостике не позволяют управлять движением.

Ко всему прочему еще и резко снижается эффективность производства, ибо директивное планирование неизбежно рождает диспропорциональность, несбалансированность, оборачивающуюся огромными потерями. Мало того что неизвестно, куда следует корабль, но снижается еще и скорость его движения даже при хорошем ветре. Из-за неувязок в управлении коэффициент полезного действия парусов, преобразующих энергию ветра в движение корабля, катастрофически падает.

План, таким образом, оказывается законом, который по определению невыполним во всех своих пунктах. Призыв "план любой ценой", пожалуй, лучше всего отражает суть нынешней системы планирования: для хозяйственника — это приказ произвести запланированное, невзирая на затраты, для плановика — твердая уверенность в необходимости спланировать все до последней гайки, чего бы это ни стоило. Между тем несбалансированный план-закон действительно имеет свою "цену", и немалую, причем в самом что ни на есть прямом смысле.

ГЛАВА ПЯТАЯ

"Черные дыры", в которых исчезают ресурсы

Накануне второй мировой войны американский физик Р. Оппенгеймер, которому вскоре предстояло возглавить работы по созданию первой в мире атомной бомбы, работая в Калифорнийском университете (Беркли), показал, что одним из наиболее впечатляющих следствий из общей теории относительности Эйнштейна является следующее: когда очень большая масса под действием своей собственной тяжести начинает сжиматься (коллапсировать), процесс после определенного момента уже не может быть остановлен — тело, например звезда, замыкается в себе и превращается в черную дыру. Так было предсказано существование во Вселенной космических объектов, которые поглощают все, что попадает в сферу их действия, и ничего и никогда не отдают обратно. Черные дыры еще никто не видел и никогда не увидит: они не выпускают из себя даже свет. Обнаружить же их можно только по косвенным признакам.

В экономике тоже есть свои "черные дыры". Внешне дело, возможно, выглядит таким образом, что часть вкладываемых средств (материалов, фондов, знаний и др.) не трансформируется в результат, в продукт, а таинственно исчезает в реторте производственного процесса без всякого следа. Однако при ближайшем рассмотрении оказывается, что чудес никаких нет. С теоретической точки зрения экономические "черные дыры" не менее закономерны, чем физические, а на практике экономисты, в отличие от астрономов, уже давно их обнаружили.

Согласно одному из распространенных определений, экономика есть наука о наилучшем распределении ограниченных ресурсов в любом хозяйстве, будь то домашнее, заводское или общественное. Известные потери при этом неизбежны, во всяком случае, люди до сих пор не нашли способа избавиться от них полностью. В разных социальных системах конкретные формы потерь различны. В рыночном хозяйстве, например, они существуют

главным образом в виде неполного использования трудового потенциала (безработицы) и недогрузки производственных мощностей, особенно явственно выраженных в периоды кризисов и вялой конъюнктуры.

В жестко планируемой экономике главные потери и растраты ресурсов, влекущие за собой, естественно, проигрыш в эффективности, связаны в конечном счете с диспропорциональностью, низкой сбалансированностью хозяйственного развития, являющейся, в свою очередь, неизбежным порождением всеобъемлющего директивного планирования. Однако конкретные формы таких потерь весьма специфичны. Для административной экономики характерны своеобразные, только ей присущие "черные дыры".

Есть потери, буквально бьющие в глаза, когда, скажем, на механическом заводе № 1 г. Горького отправляют в металлолом годный цинк только для того, чтобы выполнить план по сдаче отходов цветного металла (иначе — штраф). Или, когда на Курганском автобусном заводе кувалдами отбивают "лишние" части от поступающего с Горьковского автозавода не полностью собранного "ГАЗ-53", на базе которого монтируются затем автобусы (в Горьком не могут выпускать с завода ходовую часть без "лишних" деталей, ибо ГОСТы — установленные инструкциями стандарты — на автобусы и грузовики не совпадают; поменять же ГОСТ куда труднее, чем махать кувалдой).

Вот уже который год мы читаем о таких потерях в газетах и возмущаемся — вполне справедливо — вопиющей бесхозяйственностью. Нам все кажется, что это отдельные случаи, досадные исключения, в которых повинен не сам принцип директивного планирования, а его неумелое воплощение на практике. Что же, может быть и так, если говорить именно об этих, прямых и заметных невооруженным глазом растратах.

Но есть и другие, не менее очевидные и куда более масштабные потери, которые как-то не принято связывать с существующей системой планирования, но которые на деле являются неизбежным логическим следствием самого принципа, самой идеи административного управления — доведения до производителей заданий по выпуску в натуре.

"Сделай сам"

В 1986 г. у нас в стране насчитывалось 46 тыс. промышленных предприятий, 50 тыс. колхозов и совхозов, 32 тыс. строительных и монтажных организаций и еще несколько сот тысяч предприятий, учреждений и организаций, имеющих статус юридического лица и самостоятельные балансы, т.е. теоретическое право распоряжаться своими денежными средствами, — всего 514 тысяч. Как организовать управление ими, обеспечить увязку и согласованность их действий, состыковать потоки взаимных поставок? Ведь автоматические механизмы регулирования практически отсутствуют или развиты крайне слабо, и всю огромную работу по налаживанию хозяйственных связей между предприятиями и организациями должны выполнить управленческие органы.

Для осуществления стратегического и оперативного планового руководства управление организовывается по отраслевому и территориальному принципам. Часть хозяйственных единиц находится в ведении республиканских и местных властей (в промышленности, например, это предприятия, выпускающие более 2/5 продукции), другая часть подчинена непосредственно центральному правительству. Далее идет разделение по отраслям производства — только в промышленности существует более 30 общесоюзных министерств (в Венгрии, между прочим, только одно), каждое из которых ведает "своей" отраслью. В министерствах для управления подотраслями созданы главки (промышленные объединения), в ведении которых находится уже до нескольких десятков предприятий.

Есть и другие типы структур, но это — типичная. Совет Министров СССР руководит работой Госплана, который разверстывает план по министерствам; последние, в свою очередь, распределяют его по главкам, а те — по предприятиям. Кажется, что такая структура — наиболее естественная и рациональная: вполне логично объединять для управления важнейшие предприятия по отраслевому признаку, а предприятия местного значения — по территориальному с последующей подразбивкой по отраслям. Наверное, так оно и есть, если принять логику административной системы. Об этом, кстати ска-

зать, свидетельствует и то, что после неоднократно предпринимавшихся в прошлом попыток разрушить эту министерско-главковскую структуру управления она неизменно возрождалась, как феникс из пепла, и в основном существует до сих пор. Наверное, все другие управленческие структуры менее подходили административной системе, и именно эта, нынешняя, выдержавшая испытание временем, проверенная и отрегулированная, является наилучшей из возможных.

Со специфической министерско-главковской структурой управления связаны по меньшей мере две крупные диспропорции из многих, порождаемых директивным планированием. Это, во-первых, слабое развитие межотраслевых хозяйственных начинаний всех форм и видов и, во-вторых, — особенно крупные сбои в производстве и поставках неосновной, второстепенной для министерств и предприятий продукции, называемой "мелочевкой". Административная система полна парадоксов, и этот очередной парадокс можно сформулировать так: у нас нет достаточно крупных предприятий и нет достаточно мелких предприятий, точнее, нет крупных межотраслевых объединений и мелких специализированных предприятий.

Советские предприятия — самые крупные в мире. В промышленности среднее предприятие имеет около тысячи рабочих. Однако высокая концентрация достигается в основном за счет интеграции производства по горизонтали: у нас практически нет крупных вертикально интегрированных, диверсифицированных объединений. В западных странах типичны случаи объединения в рамках одной корпорации разных машиностроительных производств, химических и целлюлозно-бумажных производств, химических и нефтехимических и т.д. Скажем, "Дженерал моторс" производит, помимо автомобилей, также трактора, локомотивы, аэрокосмическую технику и многое другое. ИБМ, помимо компьютеров, производит многие виды электротехнической и электронной техники. Крупнейшие нефтяные корпорации распространяют свою деятельность на нефтехимию и химию, не говоря уже о конгломератах.

Возможно, дольше всех оставались высоко специализированными фирмы Японии: "Тоёта" выпускала в основном автомашины, "Сони" — радиоаппаратуру,

"Ниппон стил" — сталь и т.д. Сейчас, однако, и японские компании интенсивно внедряются в "чужие" отрасли, так что уже порой трудно определить их отраслевую принадлежность. Та же "Ниппон стил" планирует к 1995 г. сократить долю металлургической продукции в общем объеме своего производства до 50% и довести долю электроники до 20%, распределив оставшиеся 30% между новыми материалами, участием в проектах развития городского хозяйства и консультационно-техническими услугами.

Собственно говоря, все крупнейшие международные фирмы сейчас сильно диверсифицированы, ни одна из них не замыкается на одной отрасли. В СССР, напротив, таких многоотраслевых предприятий и объединений практически нет. Случаи, когда в объединениях работают многие десятки тысяч человек, — далеко не редкость, но вся их деятельность сосредоточена в основном именно в одной отрасли.

Мешают, конечно, ведомственные барьеры, становящиеся непреодолимой преградой на пути организации диверсифицированного производства. До самого последнего времени в нашей промышленности не было ни одного объединения, в которое бы вошли предприятия разных министерств, разной административной подчиненности. За выпуск каждого важнейшего вида продукции ответственно всегда одно, и только одно министерство (ведь в административной экономике надо знать, с кого спрашивать); это министерство становится фактическим монополистом и ревниво следит, чтобы его не обошли конкуренты со стороны — другие министерства. Поскольку же конкурентов этих не так много, они на деле договариваются о разделе сфер влияния, так что каждое министерство не вмешивается в дела других, не производит в крупных масштабах непрофильной для него продукции. Такой раздел сфер влияния закреплен даже административно: скажем, без формального разрешения министерства химической промышленности нельзя организовать производство пластмассовых масленок, без согласия Минлесбумпрома (ныне Министерство лесной промышленности) невозможно было наладить выпуск кухонных столов и т.д.

Издержки ведомственности многообразны — тормозятся все хозяйственные проекты, имевшие несчастье

"попасть" на стык отраслей. Но, пожалуй, главный урон несет научно-технический прогресс, внедрение новой техники и технологии в производство. Все новое, передовое имеет весьма неприятное (с точки зрения ведомственной системы) свойство возникать именно на стыке отраслей, требуя соответственно ломки устоявшихся административных структур, монолитность которых всеми силами стремится сохранить бюрократ. Поэтому изобретения, требующие межведомственной координации, внедряются крайне медленно, только вопреки сопротивлению сложившихся бюрократических структур, а чаще всего и вообще не внедряются.

Среди многих причин нашего отставания в компьютерах, биотехнологии, композиционных материалах и других новых сферах научно-технического прогресса, возникающих на стыках ведомств, эта, т.е. сопротивление сложившихся управленческих структур, одна из важнейших. Кстати сказать, и многие наши достижения, такие, например, как развитие ядерной энергетики и освоение космоса, во многом связаны именно со своевременной ломкой существовавших структур и созданием новых. Но ведь за всем не усмотришь, что-то неизбежно ускользает.

В 1985 г. в попытке преодолеть ведомственные барьеры в научно-техническом прогрессе было начато создание межотраслевых научно-технических комплексов (МНТК) — крупных объединений, включающих научно-исследовательские институты, проектные бюро, предприятия разных отраслей. Но ведомственные барьеры все равно преодолеть не удалось: из 23 созданных к началу 1988 г. МНТК впечатляющих успехов добились только два — киевский Институт электросварки им. Е.О. Патона и московский Институт микрохирургии глаза, т.е. как раз те, которые опираются преимущественно на одноотраслевую структуру подведомственных организаций.

В сельском хозяйстве легко просматриваются те же организационные болезни, что и в промышленности — ведомственность, слабая координация в развитии отдельных отраслей АПК. Проведенная в последние годы перестройка системы управления сельским хозяйством и связанными отраслями — создание агропромышленных объединений и комитетов — так и не дала осязаемых результатов. Вместе с тем в данном отношении отрасль

имеет свою очевидную специфику: главная организационная диспропорция в сельском хозяйстве состоит в том, что концентрация производства здесь больше, чем где-либо, превысила все экономически оправданные пределы.

К началу коллективизации у нас насчитывалось более 20 млн. самостоятельных хозяйств; в 1940 г. осталось только несколько сот тысяч единоличных крестьянских дворов — остальные были объединены в 237 тыс. колхозов и 4 тыс. совхозов; к 1950 г. общее число колхозов и совхозов сократилось в результате их укрупнения до 130 тыс., к 1960 г. — до 50 тыс., а единоличные хозяйства практически исчезли. С тех пор общее число хозяйств (колхозов и совхозов) оставалось примерно стабильным, менялась только пропорция между колхозами и совхозами из-за перевода колхозов в совхозы.

В настоящее время на одно хозяйство — колхоз или совхоз — приходится в среднем 500 работающих и 15 тыс. га земли. Это сверхвысокий уровень концентрации, неведомый большинству стран мира. В США, например, в сельском хозяйстве в начале 80-х годов насчитывалось более 2 млн. самостоятельных ферм; в разряд особо крупных хозяйств статистика зачисляла такие, которые производили продукции на полмиллиона долларов и больше — в среднем на одну особо крупную ферму приходилось 1,5 тыс. га земли и 40 наемных работников, а всего таких ферм насчитывалось только 25 тыс. (чуть более 1% от общего числа хозяйств).

В большинстве случаев наша гигантомания в сельскохозяйственном производстве не выгодна с экономической точки зрения: технические пределы концентрации в аграрном секторе, как правило, много ниже, чем в промышленности, строительстве, на транспорте, и превышение этих пределов ведет к падению эффективности. Нынешние размеры колхозов и совхозов, возможно, хорошо "вписываются" в существующие управленческие структуры, но явно противоречат элементарному здравому смыслу и экономической целесообразности — в этом главная, основная организационная диспропорция сельского хозяйства, и она настолько велика, что заслоняет все прочие организационные неувязки.

Теперь о второй беде министерско-главковской структуры — об отсутствии мелких специализированных заво-

дов. Каждое предприятие и министерство отчитывается прежде всего по важнейшей, основной номенклатуре профильных изделий. За всей номенклатурой, насчитывающей сотни тысяч и миллионы наименований, уследить просто физически невозможно. Страдает при таком валовонатуральном подходе, конечно же, прежде всего и особенно сильно "мелочевка" — производство очень нужных, но в небольшом количестве изделий и услуг, не являющихся главными позициями в отчетах предприятий и министерств. Это — мелкие детали, инструменты и узлы, упаковка и литье, специальные строительные, ремонтные и транспортные услуги и многое другое. Не имея возможности получить эти изделия и услуги "на стороне", предприятия вынуждены все делать самостоятельно.

В США количество относительно мелких фирм с числом занятых до 500 человек возросло с 5 млн. в середине 60-х годов до 15 млн. в начале 80-х. Только в промышленности США насчитывается сейчас около миллиона фирм, не говоря уже о сфере услуг. Это, как правило, высокоспециализированные фирмы, занятые производством несерийной, немассовой продукции и предоставлением разнообразных мелких услуг. У нас таких предприятий не миллионы, а только десятки тысяч, что и создает обстановку повсеместного дефицита на "мелочевку". Принцип "сделай сам" превращается в этих условиях в одну из основ всей хозяйственной системы.

Действительно, разве может плановик заниматься "мелочевкой", когда и так не удается свести концы с концами по главным, важнейшим видам продукции? Хозяйственник, скажем, докладывает плановику, что подвели смежники, поставили гайки вместо болтов или наоборот, смежники в свою очередь ссылаются на своих поставщиков и т.д., так что найти виноватого невозможно. Плановика это только раздражает, ибо, похоже, хозяйственник намекает, что "наверху" чего-то недосмотрели и, следовательно, виноват он, плановик. Умудренный опытом, плановик просто не принимает таких аргументов: не смогли достать, говорит он хозяйственнику, значит, должны были сделать сами. И приходится делать...

"Кто не хочет работать, ищет причину, кто хочет — ищет средства" — этот лозунг, нередко украшающий стены цехов и заводоуправлений и принимаемый как ру-

ководство к действию, в условиях всеобщего дефицита на "мелочевку" приобретает весьма специфический смысл и влечет за собой вполне определенные последствия. Наши заводы — самые крупные в мире — превратились, кроме того, в самые многопрофильные, самые неспециализированные. В стремлении иметь под рукой все, не зависеть от поставщиков по "мелочевке" руководители предприятий натурализуют свои хозяйства. Оказывается, намного легче получить средства и фонды от "родного" министерства, чтобы организовать производство нужной гайки у себя, чем добиваться ее поставки со специализированного завода, которого к тому же часто вообще не существует. Так, вокруг основного производства возникают целые созвездия ремонтных, инструментальных, строительных и тарных цехов и подразделений, почти полностью отсутствующие на западных предприятиях.

Машиностроительные предприятия обрастают непрофильными и, как правило, кустарными, слабомеханизированными подразделениями по производству инструмента, оснастки, литья, поковок, тары и проч. Эффективность этих подразделений низка, но зато они "свои", с них всегда можно получить почти все (а еще лучше, если бы все), не обращаясь к смежникам. В Московской области, например, половина всех машиностроительных предприятий сама для себя производит инструмент, поковки и т.п.; 130 цехов и участков выпускают чугунное, стальное и цветное литье, себестоимость которого в 1,5—2,5 раза выше, чем на специализированных предприятиях.

В западных странах наряду с металлургическими гигантами имеется множество специализированных минизаводов мощностью от 10 до 200 тыс. т продукции в год, работающих на металлоломе и отходах машиностроительных заводов. Развита также сеть сервисных центров по переработке продукции металлургических предприятий в форму, необходимую машиностроителям. У нас же пока практически ничего этого нет, и машиностроительным предприятиям приходится заботиться о себе самим.

В целом в машиностроении, как показало обследование ЦСУ, из каждых 100 предприятий производят для собственных нужд: чугунное литье — 71, стальное литье — 27, поковки — 84, штамповки — 76, крепежные мети-

зы — 65. Себестоимость этих изделий на универсальных предприятиях примерно в 2—3 раза выше, чем на специализированных. Основная часть технологической оснастки для собственных нужд тоже производится в инструментальных цехах, а не на специализированных заводах; производством инструмента при такой кустарной организации занято почти полмиллиона человек; производительность труда и использование оборудования в этих инструментальных цехах в 3—4 раза ниже, чем на специализированных предприятиях; металлорежущий инструмент изготовляет на своих заводах 23 промышленных министерства, т.е. чуть ли не все. Около 80% предприятий имеют убыточные цехи и участки крепежных изделий с годовым объемом выпуска до 10 тонн в год, где фактическая себестоимость продукции в 10—12 раз выше, чем на специализированных заводах[1]. В советском машиностроении удельный вес ремонтников, инструментальщиков и транспортно-складских рабочих достигал в начале 80-х годов 38%, в США — только 11%.

Общий итог таков, что в основных производственных подразделениях наших промышленных предприятий производительность труда составляет не менее 75% среднего уровня западных стран, тогда как в промышленности в целом (включая вспомогательные подразделения) — только около 60%[2].

А сколько строят "дедовским" хозяйственным способом (12% всех строительно-монтажных работ). Подрядчик, конечно, мог бы построить лучше, быстрее и дешевле, но ведь не хочет: строительным трестам выгодны крупные заказы, строительство новых объектов, ибо они тоже отчитываются по валу, по объему освоенных средств, а реконструкция действующих предприятий для них та же "мелочевка". Приходится промышленному предприятию иметь свой строительный цех, чтобы в случае нужды побелить стены корпусов, протянуть коммуникации, расширить котельную.

И, наконец, ремонтные подразделения, рост которых давно вышел за всякие разумные пределы. Ремонтом техники занято сейчас больше рабочих (около 8 млн. чело-

---

[1] ЭКО. 1987. № 3. С. 29—32.

[2] Мировая экономика и международные отношения. 1987. № 12. С. 141, 146.

век), чем ее изготовлением; по доле ремонтников в общей численности занятых мы значительно превосходим западные страны; затраты же средств на техническое обслуживание и ремонт превышают первоначальную стоимость станков в 8—10 раз. Суммарные производственные мощности по ремонту сельскохозяйственной техники, например, состоящие из 300 заводов, 4200 специализированных мастерских (ранее подчиненных Госкомсельхозтехнике) и существующих в каждом колхозе и совхозе мастерских (около 50 тыс.), в 6—7 раз превышают мощности отраслевого машиностроения. Ремонт сельхозтехники в целом по стране осуществляет 1 млн. человек, он обходится в 7 млрд. руб. ежегодно, и только производством запчастей здесь занято более 200 тыс. рабочих.

Отчасти такое гипертрофированное развитие сферы ремонта объясняется специфическими причинами. Так, в промышленности чрезвычайно велики нормативные и фактические сроки эксплуатации оборудования, низки амортизационные отчисления на реновацию, т.е. полную замену выбывающих станков, и высоки отчисления на капремонт. Большие сроки службы оборудования и соответственно его "почтенный" средний возраст в свою очередь завязаны на низкие темпы морального износа, или, проще говоря, медленное обновление техники: зачем выбрасывать еще не полностью изношенные физически старые машины, если нового, более производительного оборудования все равно нет? Оборудование поэтому ремонтируют до бесконечности, ибо заменить его нельзя и не на что.

Вместе с тем не последнюю роль играют здесь и факторы, связанные с организацией самого ремонта, с нерациональным распылением ремонтной базы. Ведь специализированные ремонтные заводы тоже работают по установленному плану, который, мягко говоря, не всегда стыкуется с фактическими сроками поломок оборудования у заказчиков. Для предприятия поэтому надежнее иметь на собственном балансе ремонтный цех, чем быть в постоянной зависимости от "чужих" ремонтников.

Особенно заметно это в сфере ремонта сельхозтехники, которая, в отличие от промышленного оборудования, к моменту списания не успевает состариться ни морально, ни физически. Средние фактические сроки службы тракторов и комбайнов, сократившиеся за последние 30

лет вдвое, у нас сейчас даже в 1,5—2 раза меньше, чем, скажем, в США. Казалось бы, быстрая обновляемость парка сельскохозяйственных машин должна сократить потребность в их ремонте. На деле же имеющаяся у хозяйств техника едва ли не больше ремонтируется, чем работает. Второй по численности в мире парк тракторов используется хуже, чем где-либо: из почти 3 млн. тракторов только по причине технической неисправности не эксплуатируется 250 тыс. Вместо 1 млн. наличных комбайнов колхозам и совхозам, по оценке Агропрома, реально требуется на треть меньше — не более 650 тыс. Затраты на ремонт, например тракторов, в 5—7 раз выше их первоначальной стоимости.

Откуда же берется эта необходимость расходовать на ремонт в каждый год эксплуатации трактора по сути дела почти столько же, сколько он сам стоит? И нужно ли это делать, если на средства, истраченные на ремонт за 1—2 года эксплуатации, можно купить новый трактор?

Крупные ремонтные расходы, очевидно, порождены не только неудовлетворительным качеством и небрежной эксплуатацией машин. Главное здесь — опять-таки плановая организация ремонта в сельских мастерских: только 2/3 совхозов и колхозов обеспечены машинными дворами, и только чуть более 20% хозяйств имеют типовые машинные дворы, отвечающие необходимым техническим требованиям. С другой стороны, в плановом порядке производится обязательный ремонт на ремонтно-технических предприятиях (бывшая "Сельхозтехника"), которым тоже надо выполнять план по номенклатуре. Бывает так, что руководителей хозяйств в конце года только для того, чтобы РАПО (районное агропромышленное объединение), в которое эти же хозяйства и входят, не завалило план по ремонту техники, заставляют гнать исправные машины по снегу на ремонтные базы. Многие ремонтно-технические предприятия сейчас недогружены и потому с помощью РАПО фактически навязывают колхозам и совхозам завышенные объемы ремонта. В Кемеровской области, например, первоначальные, добровольные заявки хозяйств обеспечивают загрузку ремонтных предприятий только на 56%. Но даже эта цифра завышена, ибо к ремонтникам колхозы и совхозы обращаются часто лишь для того, чтобы получить дефицитные запчасти. Ремонт превращается в само-

цель: не ремонт для трактора, а трактор — для выполнения плана ремонтников.

Рациональнее и выгоднее было бы иметь специализированные ремонтные фирмы, работающие без всякого плана, только по заказам, но их нет. Менее выгодно, но все же лучше, чем сейчас, было бы передать всю ремонтную базу колхозам и совхозам, чтобы они сами могли решить, что чинить у себя, а что — на специализированных заводах. На практике, однако, мы имеем третий, наиболее расточительный вариант, когда хозяйством, с одной стороны, самим ремонтировать технику не дают, а с другой — заставляют ремонтировать на ремонтных заводах больше, чем нужно.

Колхозы и совхозы, заводы и объединения, производящие все у себя, имеющие разветвленные инструментальные и ремонтные, заготовительные и строительные подразделения, удобны для плановых органов. Во-первых, они меньше досаждают просьбами достать, выделить, обеспечить и т.п., для них не нужно разыскивать подрядчиков и поставщиков. Во-вторых, с таких многопрофильных, разносторонних производителей всегда легче спросить, да и в случае прорыва можно быстро переориентировать их на производство другой продукции: чем выискивать дополнительные фонды и лимиты на организацию нового производства, устанавливать новые связи между поставщиками, не легче ли обязать всех поголовно производить понемногу? С мира по нитке — смотришь, и дефицит рассосется. Как при царе Горохе, но зато надежно.

Самообеспечиваться стараются не только предприятия, но и министерства. Считается, что в хорошем, "богатом" ведомстве должно быть все или почти все. Собственно говоря, сила ведомства измеряется тем, в какой мере оно обеспечивает себя и свои предприятия всем необходимым. Поскольку же выпрашивать что-то у других министерств хлопотно, да и не всегда возможно при повсеместных дефицитах, возникает стремление наладить свое собственное, ни от кого не зависящее хозяйство с максимально замкнутым в рамках данного ведомства производственным циклом. Так растет ведомственный парк автотранспорта и строительной техники, открываются новые отраслевые НИИ и КБ, создаются ведомственные заводы стройматериалов, расширяются ве-

домственные заготовки древесины, ведомственный жилой фонд, санатории и дома отдыха — всего не перечислишь.

В подчинении нестроительных ведомств, например, находится множество СМУ и ПМК. Порой эти небольшие малопроизводительные хозяйства даже нечем занять, их существование реально оправдано только одним — невозможностью получить от специализированных строительных трестов мелкие, но необходимые услуги в нужные сроки. Около 60 министерств и ведомств имеют сейчас право брать лес на корню и ведут собственные лесозаготовки — затраты на такую "самодеятельность" высоки, потери от нее — тоже, но все это с лихвой окупается тем, что лес свой, его не надо где-то доставать, выбивая предварительно фонды.

Издержки стратегии ведомственной самообеспеченности особенно заметны в нерациональной организации транспортных перевозок. Министерства возят "свою" продукцию за тридевять земель для своих предприятий, не желая получать ее "со стороны", от "чужого" поставщика, даже если этот последний находится ближе. "Завод во Владивостоке, — пишет об этом В. Селюнин, — охотнее заключит договор на поставку, например, литья не с соседом, который через забор, а с минским предприятием своего министерства. Так надежнее — в случае чего можно и министру пожаловаться, а с соседа взятки гладки. Вот вам и встречные перевозки"[1].

Через всю страну везут министерства "свой" лес, "свое" литье, "свои" стройматериалы по нашим самым загруженным в мире железным дорогам, везут часто вопреки здравому смыслу (а порой и действительно навстречу друг другу), но даже специально созданная при Госплане Межведомственная комиссия по рационализации перевозок не в силах ничего с этим поделать.

В 1986 г. грузооборот наших железных дорог составил около 4 трлн. ткм, тогда как американских — всего 1,4 трлн. И дело здесь не только в том, что наша территория больше и что мы имеем менее развитый автотранспорт, из-за чего основная нагрузка падает на железные дороги. Нет, даже если сделать поправку на эти обстоятельства, все равно наше лидерство в объеме перевозок

[1] Дружба народов. 1981. № 11. С. 181.

бесспорно. Правда состоит в том, что именно из-за заинтересованности ведомств в натурализации своих владений мы не способны рационально переориентировать транспортные потоки и вынуждены выполнять как минимум вдвое больше перевозок на единицу национального дохода, чем США.

С министерствами и ведомствами конкурируют в нашей экономике другие центры силы — местные власти, ответственные за хозяйственное развитие регионов. Местные власти, как правило, слабее ведомств и часто проигрывают им в хозяйственных спорах. Но, так или иначе, они обладают определенными ресурсами и правами и тоже активно пользуются ими для повышения самообеспеченности всем и вся — в рамках своего региона, разумеется.

Идея самообеспеченности, таким образом, пронизывает все этажи народнохозяйственной административной пирамиды, передаваясь по цепочке сверху вниз. Центр требует самообеспеченности от министерств и местных властей, а они, в свою очередь, предъявляют такие же требования к подведомственным предприятиям и организациям, устанавливая им разнообразные задания, никак не связанные с их основной деятельностью.

Как, например, строятся автодороги в регионе? Местные власти, конечно, могут на средства своего бюджета выдать подряд мощной специализированной строительной организации. Но ведь у строителей свой план и ограниченные фонды под план. Им "разбрасываться" не резон. Плановики же, в свою очередь, не могут, разумеется, предвидеть из центра, сколько фондов и каких именно понадобится выделить на строительство всех дорог местного значения. Поэтому идут по "простейшему" пути — обязывают (благо есть такие права) все предприятия региона выполнить дорожные работы в объеме шестидневных норм на каждый находящийся в хозяйстве грузовик, трактор, экскаватор и т.п., но не менее 0,3% годового объема производства товарной продукции. Обложенные такой натуральной повинностью, предприятия области имеют, правда, право передать свой объем строительным подрядчикам. Да ведь подрядчики берутся строить не за деньги, вернее, не за одни деньги (денежная оплата сама собой разумеется), а только при условии передачи им лимитов капиталовложений, материально-

технических ресурсов и т.д. Приходится поэтому предприятиям либо платить штрафы, либо, отвлекая ресурсы от профильного производства, бросать технику и людей на строительство и ремонт дорог. В последнем случае ситуация более напоминает не XX век, а средневековье с его натуральным хозяйством и отработочной рентой, проще говоря, барщиной.

Из всех прочих разнообразных натуральных повинностей, установленных местными властями для предприятий и организаций, более всего известна, наверное, "картошка" — шефская помощь городских заводов, НИИ, учебных и других заведений колхозам и совхозам во время сева, сенокоса, уборки урожая. Если отбросить эмоции и иронию, свойственные многим публикациям на эти темы, следует, конечно, признать, что эта помощь (предусмотренная, кстати, еще в "Утопии" Томаса Мора) необходима и неизбежна и сейчас, и в обозримом будущем. Сельскохозяйственные работы имеют сезонный характер и, нравится нам это или нет, мы вынуждены привлекать огромную массу городской рабочей силы на село летом и особенно осенью. Такая необходимость существует во всех странах: в США, скажем, число занятых в сельском хозяйстве каждый год увеличивается с 2,8—2,9 млн. человек в январе—феврале до почти 4 млн. в июле—августе, т.е. на целую треть, за счет соответствующего сокращения резервной армии труда и падения уровня безработицы. У нас в сельском хозяйстве постоянно занято около 25 млн. человек, и можно примерно представить, сколько именно миллионов рабочих, студентов и научных работников ежегодно становятся "шефами на один сезон".

Государственный комитет по статистике сообщает, что на сельскохозяйственные работы отвлекается ежедневно в среднем 300—400 тыс. человек[1]. Но это именно в среднем. А в осенние месяцы, на которые приходится основная часть отвлечений, число шефов исчисляется многими миллионами.

Скажем, дождливой осенью 1987 г., как сообщали газеты, в Татарской АССР число работающих на селе городских "помощников" доходило до 400 тыс., в Смоленской области — до 80 тыс., в Костромской — до 60

[1] Народное хозяйство СССР за 70 лет. М., 1987. С. 111.

тыс. и так далее. Практически это означало, что город покидал каждый третий—пятый трудоспособный горожанин, а занятость в сельском хозяйстве увеличивалась в 2—3 раза.

В Узбекистане чуть ли не вся республика бросает работу во время хлопковой страды. Постоянно мобилизуют на уборку и школьников, которые из-за этого вместо 10 лет фактически учатся 8,5—9, а то и 7—8. Не хотят привлекать, но иначе никак не получается. Так, в августе 1987 г. было даже принято специальное решение Бюро ЦК Компартии Узбекистана: обойтись на уборке без школьников. Но уже в ноябре оно было нарушено — вновь на полях работали ученики 8—10-х классов. Между тем Узбекистан отнюдь не страдает от нехватки рабочей силы, напротив, это один из немногих трудоизбыточных регионов СССР.

Вопрос, однако, заключается в том, в каких формах следует привлекать на село сезонную рабочую силу. Централизованно-принудительная форма, господствующая здесь сейчас, так же как и в других сферах, оказывается крайне неэффективной и расточительной. Мы обманываем самих себя, когда не включаем в себестоимость сельскохозяйственной продукции зарплату шефов, которую они продолжают получать исправно на своем предприятии, будучи на селе и числясь "в командировке".

Простые подсчеты показывают, что, скажем, в том же Узбекистане затраты на уборку хлопка силами горожан (включая зарплату и стипендии, выплачиваемые им по месту работы и учебы, расходы на транспорт и проч.) составляют никак не менее 30 копеек на килограмм, хотя за ручную уборку колхозникам выплачивают только 8 копеек, а шефам — гривенник. Мало кто сомневается, что если предложить дехканину 30 копеек за каждый килограмм собранного вручную хлопка (т.е. дать ему заработать без перенапряжения более тысячи рублей за сезон), в страду можно будет обойтись без инженеров, студентов и школьников. Но нет, до сих пор все равно все делается шиворот навыворот: за работу на хлопковом поле выплачивается меньшая часть того, что положено, а бо́льшая часть идет на организацию ненужных и неэффективных массовых перемещений из города на село.

Складывается впечатление, что плановые органы сами создают диспропорции, а затем развивают бурную деятельность по их устранению самыми что ни на есть неэкономичными методами, не говоря уже о нравственных аспектах проблемы. По расчетам Госагропрома Узбекской ССР, действительная потребность в рабочей силе в сезон уборки составляет всего 50—60 тыс. человек, а между тем осенью 1987 г. в полях работали более 700 тыс. школьников и учителей, более 140 тыс. учащихся профтехучилищ и еще студенты, инженеры, научные сотрудники, рабочие, врачи — легче, наверное, перечислить, кто не работал.

К чисто хозяйственному делу следует и подходить по-хозяйски, разрешив тем, кто нуждается в сезонной рабочей силе, привлекать ее за плату и позволив сезонникам брать отпуск за свой счет, чтобы подзаработать. Конечно, экономически заинтересовать горожан в сельском труде колхозы и совхозы смогут, только резко повысив свою рентабельность. Но другого пути здесь нет. Надо, чтобы отношения между шефами и подшефными были поставлены на строго хозрасчетную основу без всякого вмешательства райкома; надо, чтобы шефы получали зарплату за реальный труд, будь то в городе или на селе, а не за отсутствие на работе, как сейчас; надо, наконец, ликвидировать сами отношения "помощи", подразумевающие, что щедрый город благосклонно и почти безвозмездно берет на себя часть сельских работ.

"Средневековые" натуральные повинности, возложенные на предприятия и организации, мешают их основной, профильной работе, ухудшают специализацию и, следовательно, снижают эффективность во всем народном хозяйстве. Специалисты занимаются не своим делом, в то время как работу, требующую специальной подготовки, выполняют самоучки. Между тем лозунг "сделай сам", более подходящий для любительских кружков "умелые руки", чем для всего народного хозяйства, слишком часто возводится в ранг общегосударственной политики.

Трудно, например, плановикам заниматься такой "мелочевкой", как ремонт и эксплуатация жилья. Не легче ли привлечь к этому делу самих жильцов? И вот уже только в РСФСР сформировано 7 тыс. "ремонтных дружин" из числа самих квартиросъемщиков, а в подготовке

жилья к зиме участвуют уже не десятки и даже не сотни тысяч, а 25 млн. человек.

Каждый, получающий новую квартиру, начинает... с ремонта, ибо строители сдают жилье с массой недоделок. Причем ремонт часто производится собственными силами семьи, поскольку качество услуг, предоставляемых бюро по ремонту квартир, оставляет желать лучшего. Уже появился новый почин: строители сдают въезжающим в дом только "коробку", а все отделочные работы жильцы производят самостоятельно, получая от строителей на руки по нормам обои, плитку, сантехарматуру и т.п. и временно оформляясь на стройки в качестве совместителей.

Есть и другой почин — молодежные строительные кооперативы: по вечерам после работы, в выходные и праздничные дни или, беря отпуск на работе, молодые папы и мамы под руководством опытных прорабов-строителей сами возводят себе многоквартирные дома от коммуникаций и фундамента до телеантенн на крыше. Стимул здесь сильнейший — возможность получить дефицитную жилплощадь не через 7 лет, а, скажем, через 3 года, и потому молодежь трудится не за страх, а за совесть, перекрывая все рекорды выработки. Но ведь, по сути, это разбазаривание средств: не выгоднее ли дать молодым или немолодым подработать по своей прямой специальности, а затем приобрести жилье на заработанные деньги? Выгоднее, конечно. Но нереально при директивном планировании, потому что строители возводят абсолютно необходимые стране заводы и, если "отвлекутся" на жилье, возникнет или обострится другой дефицит, устранением которого они в данный момент и заняты.

Опять-таки все просто, как колесо, и должно быть понятно даже ребенку: всеобъемлющее директивное планирование — злейший враг сбалансированности, оно закономерно и неизбежно порождает дефицит и заставляет плановые органы стремиться к созданию замкнутых автономных самообеспечивающихся ячеек и среди производителей, и среди потребителей.

Именно этой "высшей цели" — снять с плановиков хотя бы часть непосильного бремени, но оставить при этом неизменной саму систему директивного планирования — служат, между прочим, и периодически проводи-

мые кампании за развитие подсобных сельских хозяйств промышленных предприятий, цехов ширпотреба, за самообеспеченность отдельных областей и регионов продовольствием и др.

В стране уже действует более 20 тыс. агроцехов при заводах, фабриках, стройках — чуть ли не каждое третье-четвертое предприятие имеет агроцех. Но этого мало — предусматривается организация, как правило, при каждом промышленном предприятии или объединении, транспортной или строительной организации подсобных сельских хозяйств. Скажем, в Челябинской области из 437 крупных промышленных предприятий подсобные хозяйства имеют уже 210, но и это признается недостаточным.

В принятом в конце 1987 г. постановлении Президиума Верховного Совета СССР Министерство цветной металлургии упрекалось в том, что у целой четверти подведомственных предприятий не созданы вовсе подсобные сельские хозяйства. Три из каждых четырех предприятий, на которых плавят металл, имеют своих коров, а вот одно все-таки не имеет! К тому же те, которые имеют, не очень много производят — в среднем 13,5 кг мяса в год в расчете на 1 работника отрасли. В пример ставится Башкирский медно-серный комбинат, где производят 65 кг мяса на каждого работника. Цифра, между прочим, очень показательна, хотя, конечно, это случайное совпадение: потребление мяса на душу населения в целом по стране как раз и составляет немногим более 60 кг. Иначе говоря, если все предприятия — промышленные, транспортные, строительные и другие — будут производить по 65 кг мяса в расчете на одного занятого, самому сельскому хозяйству останется разве что обеспечить мясом только детей и пенсионеров.

Как о большой беде сообщают газеты о том, что в Грузии еще остается около 300 предприятий, не выпускающих ширпотреба, в Азербайджане не привлечена к этому важному делу аж целая четверть предприятий тяжелой промышленности; Харьковский тракторный завод упрекают за то, что на 1 руб. фонда заработной платы он дает "лишь" 13 коп. ширпотреба, авиационную промышленность — в том, что она дает "только" 36 коп. ширпотреба на тот же рубль зарплаты, а некоторые предприятия министерств энергетического машинострое-

ния, тяжелого и транспортного машиностроения, станкостроительной и инструментальной промышленности не так давно критиковались на заседании Президиума Верховного Совета СССР за то, что стоимость выпуска товаров народного потребления на 1 руб. зарплаты не превышает у них 25 коп.

Местные Советы теперь получили право устанавливать задания по выпуску товаров народного потребления любому, даже не подчиненному им предприятию. На 1988 г. отраслям машиностроительного комплекса задания по производству ширпотреба увеличены на 2,4 млрд. руб., так что в общем объеме производства их удельный вес должен составить 14%, или почти 70 (!) коп. в расчете на 1 руб. заработной платы.

В Российской Федерации, оказывается, есть области, которые не обеспечивают себя мясом — Ярославская, Горьковская, Пермская и еще 19. Во Владимирской области, например, производят только 46 кг мяса на душу населения в год, в Горьковской — 48 кг, тогда как в среднем по стране — более 60 кг, а в Марийской АССР — 90, в Орловской области — 104, в Белгородской — 137 кг. Журналисты презрительно называют области, "импортирующие" мясо из других районов страны, "иждивенцами" — до каких же пор, спрашивают они, эти районы будут кормиться за счет государства? В некоторых "иждивенческих" областях уже разработаны программы мер по самообеспечению продовольствием.

Такая "натурфилософия" порочна, однако, в корне. Возможно, где-то интересы дела требуют развития подсобных агроцехов, сочетания производства тепловозов и соковыжималок, региональной самообеспеченности продовольствием. Но не везде же! Критерий здесь может быть только один — экономическая целесообразность, рентабельность. А как раз этот принцип при "кампанейском", "валовом" подходе сплошь и рядом нарушается. Нужно ли обязательно стремиться к продовольственной самообеспеченности, скажем, Владимирской области, где 80% населения живет в городах и которая располагает всеми обрабатывающими отраслями, кроме нефтепереработки? Или Свердловской и Кемеровской областям, где почти 90% городского населения — чуть ли не самые высокие показатели в целом по стране?

Нужно ли плодить агроцеха на всех промышленных

предприятиях, если себестоимость производимой там продукции в несколько раз выше, чем у колхозов и совхозов? Если в 1987 г. такие агроцеха дали всего 1,4 млрд. руб. продукции (менее 1% всей сельскохозяйственной продукции), но затратили на производство единицы этой продукции в 2—3 раза больше капиталовложений, чем колхозы и совхозы? Разве 25 коп. ширпотреба на 1 руб. фонда зарплаты на заводе, производящем гидротурбины, это мало?

Утвердительный ответ на все эти вопросы равносилен, по сути дела, установке на возврат к "натуральному хозяйству", к отказу от выгод специализации и разделения труда. Возможно, такая установка и облегчает жизнь плановым органам, но она невыгодна всему народному хозяйству, всему обществу, потребителю.

Современное общественное производство немыслимо без узкой специализации его отдельных ячеек. Заводы-универсалы — это даже не вчерашний, а позавчерашний день мировой индустрии. Плохо специализированные предприятия неизбежно проигрывают в том, что касается эффективности и способности к технологическим нововведениям.

Крупные потери в данном случае неизбежны. В то время как плановые органы с должным размахом и чувством перспективы пытаются руководить специализацией и кооперацией в производстве сложнейших узлов, деталей и компонентов не только в масштабах национальной экономики, но и в рамках СЭВ, в реальности на Нижнетагильском металлургическом комбинате, например, приходится осваивать выпуск такой непрофильной продукции, как тапочки — спецобувь для работающих у печей, не прожигаемая искрами от плавки. Легче, конечно, купить такую обувь на стороне, но что делать, если ее нет (не запланировали)? Не станешь же, в самом деле, докладывать министру, что план по прокату не выполнен из-за отсутствия тапочек.

Нехватка материалов и избыток запасов

На единицу национального дохода, по расчетам Института мировой экономики и международных отноше-

ний, мы тратим в 1,6 раза больше материалов и в 2,1 раза больше энергии, чем США, которые, к слову сказать, только недавно, с начала 80-х годов, стали заметно снижать энергоемкость своего производства, приближаясь по этому показателю к западноевропейским странам и Японии. На ту же единицу национального дохода у нас уходит в 2,4 раза больше металла, чем в США.

Собственно говоря, интуитивно ясно, что примерно таким и должно быть соотношение: мы производим и потребляем, например, в 1,5—2 раза больше стали и цемента, чем США, но по выпуску изделий из них отстаем в 2 и более раза. Наши отечественные машины и станки на 15—25% тяжелее зарубежных образцов. В советской промышленности потребление электроэнергии превысило недавно аналогичный американский показатель, но объем промышленной продукции в СССР составляет, по самым щедрым оценкам, только 80% от американского уровня. Наше сельское хозяйство производит на 15% меньше продукции, чем сельское хозяйство США, но зато потребляет в 3,5 раза больше энергии.

В черной металлургии удельные энергозатраты у нас на 20—30% выше, чем в Японии; на выплавку тонны меди мы затрачиваем около тысячи киловатт-часов электроэнергии против 300 в ФРГ; на тонну производимого цемента у нас расходуется вдвое больше энергоресурсов, чем в Японии.

Специальные расчеты свидетельствуют, что как внутриотраслевой, так и межотраслевой оборот сырья и материалов в советской экономике значительно выше, чем в американской[1].

Доля материальных затрат в стоимости продукции составляет в промышленности СССР 65%. Но если исключить менее материалоемкие отрасли топливно-энергетического комплекса и сделать поправку на заниженность цен на топливо и сырье, получится, что доля материальных затрат превышает 70%. В обрабатывающей промышленности США (куда не входят добывающие отрасли и электроэнергетика) доля материальных затрат снизилась с 61% в конце 40-х годов до 52% к началу 70-х годов, а затем под влиянием резкого вздорожа-

---

[1] МЭиМО. 1988. № 7. С. 132—133.

ния сырья и энергии повысилась к началу 80-х до 59%, чтобы затем снова снизиться к 1985 г. до 56%.

Расход материалов на производство единицы национального дохода возрастает. По официальной статистике, правда, материалоемкость падает, чистая продукция растет быстрее, чем валовая. Но это как раз результат статистических искажений: расширение объема производства всей промышленной продукции завышается официальными данными сильнее, чем увеличение объема материальных затрат (см. главу II). Если же исчислять материалоемкость в текущих ценах, то получится иной результат: при росте национального дохода в текущих ценах в 1960—1986 гг. в 4—4,4 раза материальные затраты (тоже в текущих ценах) увеличились почти в 5 раз *(рис. 6).*

Происходит в действительности и рост энергоемкости национального дохода. Если сравнивать рост потребления энергии с увеличением реального национального дохода по официальной статистике, то получится снижение энергоемкости. Но, как мы уже видели, почти никаким показателям, исчисленным в неизменных ценах, доверять нельзя, ибо они, как правило, завышают действительное расширение производства. При сравнении роста энергопотребления с увеличением национального дохода по альтернативной оценке получается обратное соотношение: за период 1950—1986 гг. потребление энергоресурсов возросло почти в 6 раз, тогда как национальный доход, даже по наивысшей альтернативной оценке (Б. Болотина), — только в 5,2 раза *(рис. 6).*

Другие альтернативные оценки свидетельствуют, что материалоемкость общественного продукта возросла в 1,2—1,3 раза в 1928 — 1941 гг., стабилизировалась в 50-е годы, а затем снова возросла, так что в 1985 г. была в 1,6 раза выше, чем в 1928 г.[1].

Что вызывает рост материало- и энергоемкости и почему ее абсолютный уровень столь высок? Определенную роль играет использование устаревших материалов. Скажем, в машиностроении доля неметаллических конструкционных материалов составляет у нас всего 1—2%, тогда как в США — 15—20% (в Японии к 2000 году эта доля

---

[1] Известия АН СССР. Сер. экономическая. 1984. № 3. С. 65; Новый мир. 1987. № 2. С. 193.

должна составить около 50%). Только из-за недостаточного производства пластмасс мы перерасходуем ежегодно 14—16 млн. т металла, не говоря уже о других нетрадиционных материалах, таких, как композиты. Почти столько же металла (12—16 млн. т) мы теряем из-за его невысокого качества — это заставляет переутяжелять конструкции станков и машин. Не меньшую роль, видимо, играют и высокие потери и отходы сырья при его переработке, продолжающееся использование устаревших материало- и энергоемких технологий. Известно, например, что на машиностроительных предприятиях от 30 до 70% металла уходит в стружку — в отходы.

Но это, строго говоря, — технические факторы, за которыми в конечном счете стоят социально-экономические механизмы, не стимулирующие производство и использование прогрессивных материалов, повышение их качества и вообще экономное их расходование. Что это за механизмы?

Читатель, помнящий об описанной ранее (во второй главе) тенденции к систематическому занижению цен на сырье и топливо в нашей экономике, предположит, возможно, что виной всему относительная дешевизна сырья, не создающая стимулов к его бережному использованию. В известной степени так и есть. Скажем, колхозы и совхозы закупают минеральные удобрения по пониженным ценам — разница между продажной и покупной ценой покрывается государственной дотацией. Однако четвертая часть производимых удобрений до потребителя вообще не доходит, а те, что доходят, используются крайне нерационально. Искусственная дешевизна вносит, конечно, здесь свой вклад в разбазаривание материальных ресурсов. Но дело все-таки не в этом, точнее, не только в этом. Экономические стимулы до самого последнего времени вообще не играли сколько-нибудь заметной роли в нашем хозяйстве. Повышения цен на сырье и материалы, проводившиеся неоднократно в прошлом, отнюдь не сопровождались повальным переходом к рачительному их использованию.

Ориентированная на планирование всех натуральных пропорций административная система просто оставляет очень мало места для действия экономических, денежных стимулов. Перспективы получения большей прибыли не особенно вдохновляют директоров предприятий или

председателей колхозов, ибо ей нельзя распорядиться по своему усмотрению: фонд материального поощрения, из которого можно приплачивать рабочим, до сих пор связан с прибылью довольно слабо, а для того чтобы потратить прибыль на строительство жилья или расширение производства, нужно иметь фонды и лимиты, которые отнюдь не предоставляются автоматически по мере увеличения прибыли.

Все дело в самой системе административного планирования и снабжения, всецело ориентированной на выполнение и перевыполнение плана, — системе, в которой предполагается, что можно точно учесть потребность в сырье, материалах и топливе для производства каждой запланированной единицы продукции. Снабжение, как уже отмечалось, осуществляется по заявкам, предоставляемым задолго до планового периода, когда сам план еще не известен, и поэтому предприятия, знающие к тому же, как обычно урезаются их заявки, просят всегда больше, чем нужно. Производители предпочитают во всех случаях иметь максимальный запас материалов — издержки хранения и порчи не идут ни в какое сравнение с выгодами от уверенности в способности выполнить любое плановое задание.

Так складывается и материалоемкая культура производства: предприятия "выбивают" ресурсы, берут все, что дают, независимо от того, сколько действительно нужно, и не заботятся об экономии материалов, имея крупные излишки или возможность "выбить" еще — ведь "наверху" никто точно не знает действительных размеров потребностей. Расточительство оказывается прямым следствием ситуации всеобщего дефицита и карточной системы снабжения "на глазок".

Кроме того, до сих пор по существу сохраняется повсеместная ориентация на валовые показатели, вал: общие итоги работы предприятия оцениваются по валовой (товарной, реализованной) продукции в стоимостном выражении — в неизменных ценах. Предприятие в такой ситуации заинтересовано в том, чтобы выпускать наиболее материалоемкую продукцию.

Ведь валовая продукция складывается из условно-чистой продукции, т.е. добавленной стоимости и материальных затрат, и если предприятие снимет с производства изделия, доля материальных затрат в стоимости ко-

торых низка, и заменит их другими, более материалоемкими, то только за счет такой структурно-ассортиментной перетряски сможет обеспечить увеличение общей стоимости выпускаемой продукции, вала. Прибыль при этом может остаться неизменной, чистая продукция и производительность труда — тоже, но предприятие будет ходить в передовиках, ибо вал возрос. Производители поэтому стремятся выпускать изделия потяжелее, побольше, с использованием самых дорогих материалов; очень помогает и раздувание кооперационных поставок — например, если собирать какой-то прибор только наполовину, затем посылать его смежникам, которые "доводят" его до 3/4, а потом забирать обратно и доделывать все, что осталось, вал возрастет почти вдвое просто потому, что в стоимость готового изделия основная часть его деталей будет засчитана дважды — когда их произвели и когда "купили" у смежников.

Далее, поскольку цены на продукцию устанавливаются сверху, то фактически они калькулируются на основе затрат. Конечно, директивные органы стараются проследить за обоснованностью калькуляций, представляемых производителями, за тем, чтобы в цене изделия были заложены прогрессивные нормы расхода материалов, но разве можно учесть сверху все нюансы технологии, тем более когда производитель отнюдь не заинтересован, чтобы их точно учитывали? Предприятия стараются всеми правдами и неправдами доказать необходимость повышения материальных затрат. Больше затраты — больше цена и, следовательно, больше вал.

Запрограммированность на вал, на завышение материальных затрат — это, собственно говоря, одна из важнейших составляющих так называемого затратного механизма, суть которого состоит в оценке деятельности производителей не по результатам, но по затратам труда, материалов, фондов, денег и т.д. Результат работы может быть незначительным и даже совсем ничтожным, но, если потрачены большие средства, при существующем порядке учета даже мизерный результат окажется выдающимся достижением.

Происходит так потому, что при отсутствии рынка, рыночных цен по существу теряется точка отсчета, универсальный измеритель, с помощью которого можно бы-

ло бы оценить реальную полезность многих миллионов видов продукции. Отсутствует механизм, который мог бы привести к общему знаменателю общественно необходимые затраты в разных отраслях и на разных предприятиях. Проще говоря, нет критерия, который позволил бы установить, какие затраты были общественно необходимыми, а какие нет.

Нормированием этих затрат — и труда, и материалов, и энергии, и фондов, и капиталовложений, и многого другого — занята масса людей в разных ведомствах, но общий итог их усилий крайне неутешителен: они успевают исправлять только самые крупные неувязки, а в общем и целом счет ведется не по общественно необходимым, а по **фактическим** затратам.

Такой подход, между прочим, нашел отражение и в нашем экономическом сознании. Характеризуя итоги работы в той или иной сфере, мы чаще всего мыслим именно в терминах затрат, но не результатов, особенно когда дело касается крупных отраслей и сфер народного хозяйства, где продукция в натуре несопоставима. Сколько сделали строители? Освоили столько-то миллионов рублей капиталовложений и выполнили большой объем строительно-монтажных работ. А колхозники? Засеяли столько-то гектаров яровых и увеличили поголовье. Рабочие и инженеры освоили и внедрили такие-то технологии и новые методы производства, нефтяники пробурили многие километры скважин и т.д. Даже и сейчас рост этих затратных показателей нередко выдается за свидетельство хозяйственных успехов. А еще не так давно мы гордились тем, что производим больше всех стали и цемента...

Чего только ни делалось, чтобы избавиться от этого затратного механизма. Многие экономисты ломали головы, конструируя идеальный показатель, предназначенный для обобщающей оценки деятельности трудовых коллективов. Была и валовая, и товарная, и реализованная, и нормативно-чистая продукция, и продукция в счет поставок по заключенным договорам. Предлагалось оценивать объем выпуска и по затратам на оплату труда (нормативная стоимость обработки), и в нормо-часах (по нормативной трудоемкости), и по энергозатратам. Но на практике все нововведения неизбежно оборачивались учетом только фактических, но не общественно необхо-

димых затрат, ибо точно определить, какие именно затраты необходимы, никто не мог.

Затратный механизм превратился во встроенный порок системы сплошного планирования, и сейчас уже ясно, что в рамках системы избавиться от него не удастся. Можно, конечно, менять базу затрат, скажем, считать главным оценочным показателем трудовые затраты, чтобы избежать завышения других, — но ведь было, и это было — и тогда стремились к раздуванию затрат ручного труда в основном производстве, на базе которых рассчитывались трудовые нормативы.

В последние годы у нас фактически действует несколько оценочных показателей. С 1979 г. внедрялся показатель нормативно-чистой продукции (без материальных затрат), но затем по существу был восстановлен вал в связи с переходом к оценке деятельности предприятия по объему реализованной продукции с учетом выполнения поставок по договорам. По мере перехода на самофинансирование все большую роль приобретает прибыль, которая, конечно, зависит от устанавливаемых сверху цен. Последние же образуются таким образом, что на все затраты (на себестоимость, т.е. издержки производства) накидывается определенный процент рентабельности, и, таким образом, чем выше затраты, тем больше прибыль. Действующие оценочные показатели, иначе говоря, стимулируют сейчас завышение всех видов затрат, в том числе и материальных, что и отражается в росте материалоемкости.

Следует, кроме того, иметь в виду, что при измерении материалоемкости учитываются только фактически использованные, потребленные в производственном процессе материалы. Те, которые оседают на складах, образуют прирост товарно-материальных запасов и учитываются в фонде накопления национального дохода. Поэтому повышение материалоемкости дает только частичное представление о масштабах "черной дыры", в которой исчезают сырье, материалы, топливо.

Что же касается ресурсов, попадающих каждый год в запасы, то здесь цифры еще более тревожны. Огромный рост товарно-материальных запасов в последние годы выглядит как величественный монумент неэффективности "карточной" системы снабжения. На складах накапливается и ненужная, спланированная в избытке продукция,

и нужная, которая уже в дефиците и которой поэтому хозяйственники запасаются впрок.

На конец 1985 г., когда запасы достигли максимума, только на государственных предприятиях и только в отраслях материального производства они составили 460 млрд. руб., или 80% национального дохода. Если добавить к этому запасы колхозов (порядка 50 млрд. руб.), то окажется, что общие запасы только в сфере материального производства превышают 90% созданного в том же году национального дохода. Еще в 1970 г., кстати сказать, отношение запасов государственных предприятий, действующих в отраслях материального производства, к национальному доходу было заметно ниже, чем сейчас — "всего" 57% (*рис. 7*).

Вдумаемся в эти цифры. В запасах у нас сейчас лежит почти столько же, сколько и создается за год. Другими словами, если бы структура запасов соответствовала структуре национального дохода и если бы нашлась возможность в течение года сократить их до нуля, мы все, точнее, те почти 100 млн. человек, которые заняты в отраслях материального производства, могли бы получить годовой оплачиваемый отпуск. Разумеется, до нуля сократить запасы нельзя, непрерывность производственного процесса обязательно требует известного задела. Но уж никак не в размерах годового национального дохода.

В западной статистике национальный доход исчисляется не только по отраслям материального производства, но и по таким, которые у нас до сих пор относятся к разряду непроизводственных, не создающих национальный доход (наука, образование, здравоохранение, культура и искусство, бытовое обслуживание, пассажирский транспорт, управление и др.). В наиболее развитых капиталистических странах в этих непроизводственных отраслях — сфере услуг — занята уже бóльшая часть трудящегося населения, и потому известное представление о запасоемкости рыночной экономики в сравнении с нашей может дать отношение всех запасов — и в отраслях материального производства, и в непроизводственной сфере — ко всему национальному доходу. В США, например, указанное соотношение сейчас составляет примерно 30%, т.е. запасоемкость нашего материального производства почти в 3 раза превышает запасоемкость всей американской экономики.

Отчасти эти различия объясняются тем, что в непроизводственной сфере запасы обычно невелики в сравнении с отраслями материального производства, — там, где результатом труда являются услуги, полностью отсутствуют заделы готовой продукции, поскольку услуга только и существует в момент потребления. Относительно слабое развитие сферы услуг в нашей экономике (чуть более 1/4 занятых) действует поэтому в сторону завышения показателя "запасы/доход". Но роль этого фактора ограничена: если сравнивать отдельные отрасли, различия все равно оказываются огромными.

В качестве показателя состояния хозяйственной конъюнктуры на Западе часто используется соотношение "товарно-материальные запасы на момент времени/месячный объем продаж". Это соотношение падает в периоды высокой деловой активности и растет во времена кризисов и низкой конъюнктуры, когда возникают трудности с реализацией и разбухают запасы готовой продукции. В последние три десятилетия в США данный показатель колебался в довольно узких пределах — 1,4—1,9 — для обрабатывающей промышленности, 1,0—1,3 — для оптовой торговли, 1,3—1,5 — для розничной торговли. Если указанное соотношение превышает 1,7 в обрабатывающей промышленности, 1,2 — в оптовой торговле, 1,4 — в розничной торговле, это, как правило, верный признак того, что экономика входит в кризис или уже переживает его. В 1982 г., когда был достигнут апогей самого тяжелого в послевоенной истории США кризиса 1980—1982 гг., среднее отношение запасов к месячному объему продукции составило в обрабатывающей промышленности — 1,73, в оптовой торговле — 1,24, в розничной торговле — 1,40.

В нашей промышленности в 1985 г. рассматриваемый показатель был равен 2,4, в торговле — 3,6. На нашу экономику, иначе говоря, постоянно давит гигантский груз товарно-материальных запасов, намного превышающий по тяжести тот, который выносит капиталистическое хозяйство в периоды самых разрушительных кризисов перепроизводства.

В розничной торговле США, где практически отсутствует понятие дефицита, собственно товарные запасы (только запасы готовой продукции, без сырья и материалов) лишь ненамного превышают месячный оборот. В нашей розничной торговле товарные запасы превышают квартальный оборот (92 дня), и все-таки постоянно чего-то "не хватает". Период обращения — срок от вы-

пуска товара до его продажи — сегодня в среднем почти в 2 раза дольше, чем время его производства.

Что, возможно, еще более важно — в последние 15 лет у нас происходит ускоренное разбухание товарно-материальных запасов. В то время как в США при росте национального дохода на 1 доллар запасы возрастают всего на 20—30 центов, мы в 70—80-е годы вынуждены были оплачивать каждый рубль увеличения национального дохода приростом запасов более чем на рубль, хотя в 1966 — 1970 гг. для этого требовалось только 60 коп. В итоге на увеличение запасов у нас в 80-е годы уходит почти 6% создаваемого национального дохода, тогда как в США — менее 1%.

Характерно также и то, что в США и в других западных странах в долгосрочном плане явно просматривается тенденция к снижению запасов. В 80-е годы эта тенденция связана с внедрением ряда технических новшеств, в частности автоматизированных компьютерных систем управления снабжением. В 1972 г. в японской автомобильной компании "Тоёта" впервые была применена так называемая система "канбан", которая затем нашла распространение в промышленности Японии, а с конца 70-х годов — в некоторых машиностроительных фирмах США, Франции, ФРГ и других стран. Смысл этой системы состоит в том, что продукция выпускается мелкими партиями, а запасы практически ликвидируются, ибо компьютер подает нужные детали и узлы точно к началу производственной операции. Мелкосерийность ведет к увеличению затрат на переналадку оборудования, но это с лихвой покрывается экономией от резкого сокращения объема незавершенного производства и запасов материалов, деталей и компонентов.

Запуск деталей в производство при такой системе происходит в буквальном смысле прямо "с колес": в Японии сейчас нередки случаи, когда поставщики доставляют продукцию фирме-заказчику 3—4 раза в день. На фирме "Тоёта" объем складских запасов рассчитан всего на 1 час работы, тогда как в американской компании "Форд" — на срок до 3 недель. Считается, что в автомобильной промышленности Японии в целом требуется сейчас примерно в 10 раз меньший объем запасов, чем в США, для обеспечения равного объема выпуска.

Чтобы довершить картину, приведем сравнение с на-

ми: по данным Министерства автомобильной промышленности СССР, запасы материалов в расчете на каждую малолитражку составляют у нас 5 тыс. рублей, тогда как на японских заводах — 50 долларов. Ведущее автомобильное предприятие страны — АвтоВАЗ — держит постоянно в воздухе шесть самолетов и два вертолета для подвозки деталей. Это обходится ежегодно в 6 млн. рублей, но дешевле, чем постоянная угроза остановки главного конвейера. И все-таки, несмотря ни на что, каждая третья машина сходит с конвейера неукомплектованной и ее приходится доводить вручную.

Можно ли представить при нашей системе снабжения, что запасы материалов и компонентов рассчитаны лишь на несколько часов работы завода? Любой снабженец сочтет, наверное, такой вопрос издевательством и будет прав. Ведь временные интервалы между поставками исчисляются обычно не в часах и не в днях, а в месяцах; запас соответственно тоже должен быть рассчитан на месяцы работы. Кроме того, Госснабом СССР утверждены жесткие минимальные нормы отгрузки материалов по железной дороге (для металла — десятки, а то и сотни тонн, для круглого леса и пиломатериалов — 55—65 кубометров и т.д.) — ниже этих норм снабженческие органы заказы не принимают. Вот и приходится заказывать вагонами, даже если суточная потребность в данном виде материала не превышает 100 кг. А сколько подводят поставщики? Короче, чем запас больше, тем лучше: за сверхнормативные запасы могут пожурить или в крайнем случае лишить премии (поскольку прибыль уменьшается на величину штрафов), а если завод остановится, то могут и снять с должности.

Чрезмерные запасы и дефицит — две стороны одной медали. При распределении ресурсов строго по лимитам дефицит неизбежен, а в атмосфере всеобщего дефицита, естественно, растут запасы впрок. Сколько мы уже говорили о том, что невозможно предугадать точно все потребности за полтора-два года, что нельзя на каждую перегоревшую лампочку писать заявку в Госснаб? Все равно пишут, потому что за наличный расчет в ближайшем магазине организациям эти лампочки приобретать запрещено. Согласно утвержденным в 1977 г. Минторгом и Госснабом правилам продажи товаров рыночного фонда предприятиям, учреждениям, колхозам в порядке

мелкого опта, им разрешено приобретать за безналичный расчет безмены, деготь, колесную мазь, оглобли, хомуты, серпы и многие другие "чудеса техники", но почему-то запрещено покупать гвозди, обои, краски и те же электролампочки. За наличный же расчет можно купить в магазине вещь не дороже 5 рублей.

Дело принимает совсем катастрофический оборот, если нужные изделия, детали, запчасти — импортные. Здесь, как правило, бюрократическая цепочка существенно удлиняется: потребитель должен обратиться в свое министерство, которое затем дает заявки в Госснаб; последний в пределах фондов, определенных Госпланом, делает заказ в Министерство внешних экономических связей, которое в свою очередь распределяет эти заказы по специализирующимся на закупке машин внешнеторговым объединениям; потом — процесс закупки, тоже требующий нескольких месяцев, и при удачном стечении обстоятельств потребитель получает нужную деталь к импортному станку через 2—2,5 года.

Парадоксальность ситуации до самого последнего времени дополнялась тем, что предприятиям не разрешалось "самовольно" обмениваться продукцией: ни одна организация не могла продать ненужные ей материалы или оборудование другой даже на мизерную сумму в 200 рублей без санкции территориальных органов снабжения. За отгрузку продукции "на сторону" взыскивалась в бюджет ее четырехкратная стоимость (интересно, почему не двух- или десятикратная?), накладывались штрафы. Раз попав на склад предприятия, ненужная вещь поэтому оставалась там чаще всего навечно. На базе производственно-технического снабжения в западносибирском нефтяном центре Нижневартовске, например, к середине 1987 г. за несколько предыдущих лет скопилось 130 тыс. штук травянистых малярных кистей на сумму 200 тыс. рублей — рады были бы сбыть с рук, да запрещено.

Получался своего рода замкнутый круг — вне плана снабжаться нельзя, запрещено, а по плану — можно, да не снабжают, потому что "фонды кончились". И если этот замкнутый круг прорывался, то главным образом благодаря путешествующим по городам и весям толкачам-снабженцам, договаривающимся сначала с поставщиками и выбивающим затем под эти договоренности фонды из Госснаба.

"Фондонеотдача"

Еще один очевидный результат несбалансированного плана — гигантские диспропорции в производстве и использовании инвестиционных товаров. Вот некоторые цифры. За последние 25 лет фондоотдача в СССР упала почти в 2 раза, в том числе в промышленности — в 1,5 раза, в сельском хозяйстве и строительстве — более чем в 3 раза (*рис. 8*). В промышленно развитых капиталистических странах были периоды роста фондоотдачи и ее снижения, но ни в одной из них никогда фондоотдача не падала так значительно в такой короткий срок. В США, например, в 1960 — 1985 гг. фондоотдача снизилась и в целом по частному сектору экономики, и по обрабатывающей промышленности всего на 6—7%.

Особенно резко падает отдача новых инвестиций — приростная фондоотдача, как ее называют, — отношение прироста национального дохода к капиталовложениям. В минувшей, XI пятилетке (1981 — 1985 гг.) мы получали с единицы капиталовложений в 2 раза меньший прирост национального дохода, чем 15 лет назад, в VIII пятилетке (1966 — 1970 гг.); за этот же период прирост национального дохода в расчете на единицу расширения основных фондов (ввод в действие новых фондов за вычетом выбытия изношенных) снизился в 2,5 раза. Такая статистика в полном смысле этого слова уникальна для экономической истории индустриально развитых стран. В США, скажем, в последние десятилетия прирост национального дохода в расчете на единицу валовых инвестиций и инвестиций в расширение основного капитала оставался примерно на неизменном уровне.

Не будем особенно доверять данным о росте продукции и фондов в неизменных ценах — мы уже знаем, что они могут оказаться обманчивыми. Действительно, специальные подсчеты показывают, что в одних отраслях официальная статистика занижает, а в других, наоборот, завышает падение реальной фондоотдачи. Обратимся поэтому к натуральным показателям, характеризующим динамику фондов и продукции. Метод, конечно, далеко не точный, но он может дать все же более верное представление о масштабах реальных процессов, определяющих динамику фондоотдачи. Возьмем для начала строи-

тельство, где фондоотдача упала особенно резко — почти в 4 раза за минувшую четверть века (*рис. 8*). Продукция в этой отрасли — объем строительно-монтажных работ в сопоставимых (неизменных) ценах — увеличилась в 1960 — 1985 гг. более чем в 3 раза, но в натуральном выражении, скорее всего, сократилась.

Во-первых, постоянно уменьшался ввод в действие новых производственных мощностей. Новосибирские ученые К. Вальтух и Б. Лавровский в получившей широкий резонанс статье показали, что в 70-е — начале 80-х годов по абсолютному большинству важнейших позиций ввод мощностей сокращался и в ряде случаев даже не покрывал выбытия [1]. Тот же вывод справедлив и для более длительного периода: из 42 видов производственных мощностей, по которым имеются сопоставимые данные, в 1981 — 1985 гг. среднегодовой ввод в действие был ниже, чем в 1961 — 1965 гг., в 30 случаях, а в большинстве остальных — не слишком сильно превышал аналогичный показатель 20-летней давности. В начале 80-х годов за счет строительства новых, расширения и реконструкции старых предприятий ежегодно вводились в строй мощности по добыче железной руды на 14 млн. т (против 26 млн. т в начале 60-х), по производству стали — на 1,4 млн. т (против 3,1 млн. т), стальных труб — на 143 тыс. т (против 486 тыс.), силовых трансформаторов — 0,7 млн. киловатт-ампер (против 11,2 млн. в начале 60-х годов) и т.д. [2]. Другими словами, производственное строительство (т.е. его продукция в натуральном выражении) явно сокращалось, несмотря на то что ввод в действие основных фондов в сопоставимых ценах — стоимостный показатель продукции строительства — все это время увеличивался.

Во-вторых, практически не изменились за рассматриваемый период и объемы жилищного строительства, опять-таки если считать по числу сданных в эксплуатацию квартир и квадратных метров жилья: в начале 60-х годов строители сдавали 98 млн. кв. м полезной площади в год, в начале 80-х годов — 110 млн.

Наконец, в-третьих, не увеличился за эти десятилетия

---

[1] ЭКО. 1986. № 2. С. 17 — 32.

[2] Народное хозяйство СССР в 1970 году. М., 1971. С. 475 — 476; Народное хозяйство СССР за 70 лет. М., 1987. С. 274, 319 — 321.

и ввод непроизводственных объектов. Если сравнивать данные по вводу школ и дошкольных учреждений (число мест), больниц (число коек), магазинов (квадратные метры торговой площади), химчисток и прачечных (тонны чистого белья и одежды) и многого другого — от бань до кинотеатров, всего 17 позиций, то окажется, что в первой половине 80-х по сравнению с первой половиной 70-х годов произошло сокращение по 15 позициям, причем в половине случаев — в 2 и более раза. Круг сопоставимых позиций для сравнения с первой половиной 60-х годов значительно уже, но и здесь общая тенденция налицо — сколько-нибудь заметного увеличения ввода мощностей не наблюдается.

Строительство, таким образом (по крайней мере его важнейшие подотрасли — производственное, жилищное и гражданское), не увеличивает реальных объемов производства вот уже четверть века. В то же время основные фонды растут здесь не только по стоимости, но и в натуральном измерении. В 1960 — 1985 гг. число единиц основной строительной техники (экскаваторов, скреперов, бульдозеров, подъемных кранов) увеличилось в 3 — 5 раз. Это, конечно, меньше, чем рост основных фондов (более чем в 10 раз в неизменных ценах!), но тоже весьма существенно. Доля механизированных работ в строительстве также неуклонно растет: если в 1960 г. уровень механизации по основным работам варьировался в пределах 52 — 96%, то в 1985 г. он составил уже 78 — 100%. Наконец, быстро растет и энерговооруженность труда строительных рабочих (в 1,5 раза только за 1975 — 1985 гг.), что в сочетании с увеличением численности занятых в этот период (на 10%) означает приращение энергетической мощности машин и механизмов, используемых в отрасли, на 60%.

Слов нет, ювелирной точности такие натуральные подсчеты не дают и даже теоретически дать не могут. Но общий вывод бесспорен: в строительстве в последние 25 лет упала не только "статистическая", номинальная фондоотдача, но и реальная, причем упала, грубым счетом, не менее сильно, чем статистическая, т.е. в 3 — 4 раза.

Конечно, кто-то может сказать: реальное падение отдачи фондов в строительстве можно как-то оправдать повышением производительности труда строительных

рабочих, каждый из которых, вооружась мощной техникой, строит теперь все больше и больше. К сожалению, все наоборот: вопреки официальной статистике в строительстве происходит не рост, а падение производительности труда — строят (как мы видели по большинству позиций) все меньше и меньше, а численность рабочих неуклонно растет. На советских стройках трудятся сейчас более 12 млн. человек против 6,6 млн. в 1960 г.

Строительство, иначе говоря, попросту переводит ресурсы. Отрасль бурно растет, использует все больше машин и механизмов, людей и энергии, здесь внедряются новые прогрессивные технологии и конструкционные материалы. Но все это не отражается на результатах. Реальной продукции, т.е. законченных строительством и введенных в действие объектов, больше не становится. В строительстве не столько строят, сколько "осваивают средства". Увеличиваются затраты, растут вложения — заводы стройматериалов не успевают удовлетворять спрос на кирпич, цемент и железобетонные конструкции. Расширяются и масштабы созидательной активности, возведение новых объектов идет широким фронтом — по всей стране высятся строительные леса и подъемные краны. Нет только одного — увеличения отдачи, выхода готовой продукции: вкладываемые ресурсы как бы бесследно исчезают в самом процессе, в "черных дырах" строительного комплекса.

Схожая, правда, менее драматическая картина и в сельском хозяйстве, и в промышленности. Реальная отдача фондов падает, причем ее снижение только отчасти может быть "списано" на рост производительности труда в результате механизации.

В сельском хозяйстве, например, в период 1960 — 1985 гг. парк тракторов увеличился в 2,5 раза (а суммарная мощность их двигателей — почти в 5 раз), зерноуборочных комбайнов — в 1,7, грузовых машин — в 2,5 раза (а их общая грузоподъемность — более чем в 4 раза), специальных сельскохозяйственных машин — в среднем в 4,5 раза. Суммарная энергетическая мощность всех имеющихся в сельском хозяйстве машин (хороший натуральный измеритель активной части основных фондов) увеличилась в 5 раз, потребление электроэнергии в 15 раз. Собственно говоря, относительно медленно рос только один компонент основных фондов — скот, пого-

ловье которого увеличилось только в 1,1 — 1,5 раза. А объем сельскохозяйственной продукции за эти 25 лет возрос в 1,7 раза (*рис. 9*).

В натуральных измерителях, иначе говоря, в рассматриваемый период фонды росли примерно вдвое быстрее, чем продукция, и, следовательно, реальная фондоотдача снижалась, хотя и не так значительно, как статистическая. Производительность труда в тот же период повысилась в сельском хозяйстве немногим более чем вдвое, т.е., грубым счетом, каждый процент роста производительности труда "покупался" двухпроцентным увеличением фондовооруженности и соответственно однопроцентным падением фондоотдачи. Соотношение, весьма далекое не то что от идеального, но и просто от нормального.

В промышленности в силу большой неоднородности продукции и используемых основных фондов "натуральные" подсчеты особенно затруднены. В целом по отрасли снижение реальной фондоотдачи шло, вероятно, не менее быстро, чем снижение статистической. Подсчеты средних темпов роста промышленной продукции, сделанные на базе данных о выпуске двух сотен отдельных ее видов в натуре, показывают, что в 1961 — 1985 гг. индекс физического объема вырос немногим более чем в 3 раза (против почти пятикратного увеличения по официальной статистике — *рис. 10*). Основные производственные фонды, в свою очередь, возросли в реальном исчислении примерно в 5 раз, а не в 7,7 раза, как утверждает официальная статистика. Об этом свидетельствует, в частности, то, что энергетические и электрические мощности промышленности — довольно точный нестоимостный измеритель производительности установленных машин и оборудования — увеличились за рассматриваемый период в 5,2 и 5,0 раз соответственно. Статистическая оценка как фондов, так и продукции оказывается, таким образом, завышенной в сравнении с реальной примерно на одинаковую величину — в 1,5 раза. Но динамика реальной фондоотдачи в общих чертах совпадает с динамикой номинальной.

Что же касается отдельных промышленных отраслей, то здесь картина оказывается довольно пестрой. Грубые прикидки показывают, что наиболее эффективно хозяйствовали добывающие отрасли (нефтегазовая, угольная),

первичный сектор обрабатывающей промышленности (черная металлургия), электроэнергетика, где практически не было реального падения отдачи фондов, вопреки данным официальной статистики (*рис. 11*). Напротив, вторичный обрабатывающий сектор, в частности машиностроение (вопреки повышению статистической фондоотдачи), легкая и пищевая промышленность, использовали основные фонды особенно расточительно.

В чем же все-таки дело? Почему реальная фондоотдача падает быстро и неуклонно в главных отраслях народного хозяйства — в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, на долю которых, к слову сказать, приходится свыше 3/4 занятых в материальном производстве и почти 3/5 всех занятых? Почему сейчас, по оценкам Института мировой экономики и международных отношений, мы вынуждены затрачивать в 1,7 раза больше основных фондов на производство единицы национального дохода, чем США, при том, что имеем в 2 — 3 раза более низкую производительность труда?

Непосредственная причина очевидна: нам никак не удается, несмотря на все старания, по-хозяйски, с толком распорядиться накопленным богатством — теми основными фондами, которые мы имеем. Безмерное расточительство и мотовство, ставшие здесь повсеместным правилом, буквально бьют в глаза. Производятся и закупаются никому не нужные станки, пылящиеся затем на складах, а то и ржавеющие под открытым небом, строятся предприятия, на которых некому работать, поскольку рабочей силы, как обычно говорят, "не хватает". И в то же самое время существует острый дефицит оборудования, нехватка производственных мощностей.

В строительстве на каждую стройку в среднем приходится только по 12 рабочих, 1/5 всей строительной техники не обеспечена рабочими, незавершенное строительство вот уже много лет составляет 70 — 90% от годового объема капиталовложений, объекты строятся по 11 — 12 лет, а то и больше (в Минавтопроме — 13,4 года, в Минчермете — 14,3 года) против 1,5 — 2 лет повсюду в мире, а сатирики уже который год оттачивают перо на благодатной и неиссякаемой теме простоев и потерь на стройках.

В сельском хозяйстве тракторов и комбайнов на целую треть больше, чем трактористов и комбайнеров, а

грузовиков — на 20% больше, чем водителей. Сейчас каждый год сходят с конвейеров и направляются в колхозы и совхозы почти 400 тыс. тракторов — в 6 — 7 раз больше, чем в США, но до 1988 г. еще строился новый тракторный завод в Елабуге (в 1988 г. его решено перепрофилировать для производства автомобилей особо малого класса). Всякого, кто бывал на селе, поражает обилие недействующей техники: из-за пустяковой поломки машины бросают — ведь ремонт хлопотен, да и незачем чинить, когда непрерывным обильным потоком идут новые трактора, комбайны, автомобили. В отраслях агропромышленного комплекса (АПК), по некоторым оценкам, в начале 80-х годов насчитывалось 8,6 млн. вакантных рабочих мест, в том числе 7 млн. — в сельском хозяйстве. Использовалось, другими словами, полностью либо — чаще всего — частично в АПК только 84% рабочих мест, в сельском хозяйстве — всего 80% [1].

В промышленности фактически омертвлены огромные инвестиции в виде бездействующих основных фондов. В 1987 г. Госкомстат опубликовал данные о степени использования 23 видов промышленных мощностей в последние 10 лет. Средняя из этих значений, а также другие, более ранние оценки представлены в *таблице 9*. Как видно, в середине 70-х годов загрузка достигла пика, а затем снизилась, правда, не очень значительно, и составляла в последнее время порядка 88%. Эта последняя цифра соответствует другому показателю Госкомстата — в 1986 г. в промышленности простаивали основные фонды стоимостью 100 млрд. рублей, что как раз и равно 12% их общей стоимости [2].

Падение загрузки происходит, главным образом, за счет плохого освоения и использования новых мощностей. Так, для мощностей, введенных в действие в 1971 — 1981 гг., средний коэффициент использования к концу периода составил 0,83 против 0,86 для всех мощностей [3]. По данным Госкомстата, на важнейших объектах, введенных и реконструированных в 1986 — 1987 гг., мощности были загружены в среднем только на 81%.

---

[1] ЭКО. 1987. № 4. С. 152.
[2] Народное хозяйство СССР за 70 лет. М., 1987. С. 112.
[3] Вопросы экономики. 1985. № 3. С. 49.

Таблица 9

Средняя степень использования мощностей в промышленности, %

Показатели \ Годы	1970	1971	1975	1978	1980	1982	1983	1985	1986
Оценка В. Фальцмана по информации о 130 видах мощностей	—	92	93	—	88	86	—	—	
Оценка К. Вальтуха и Б. Лавровского									
— по информации о 130 видах мощностей	90,0	90,6	91,5	90,3	87,2	85,3	85,6		
— по информации о 250 видах мощностей	—	—	—	—	85,7	83,9	84,5	—	—
Невзвешенная средняя по 23 видам мощностей	-	—	91,1	—	87,1	—	—	87,8	88,3

Источник: Вопросы экономики. 1985. № 3. С.47; ЭКО. 1986. № 2. С.20; Народное хозяйство СССР за 70 лет. М., 1987. С.156.

Все это не слишком приятно, но трагедии тем не менее не составляет. Строго говоря, уровень загрузки в 88% экономисты расценивают как вполне приемлемый и даже довольно высокий показатель. В любом производстве нужны резервные мощности для того, чтобы оперативно реагировать на меняющийся спрос и т.д. В обрабатывающей промышленности США, например, загрузка мощностей колебалась в послевоенный период в пределах 70 — 90% — превышая 85-процентную отметку только в периоды экономических подъемов, да и то не всех, а только самых мощных. По оценке советских специалистов, оптимальный уровень загрузки должен составлять 92 — 94% [1], и, следовательно, нынешний показатель не очень далек от оптимального.

Дело, однако, в том, что статистика и здесь фиксирует только меньшую часть всего явления. Некоторое падение загрузки в последние 10 лет и медленное освоение но-

---

[1] ЭКО. 1986. № 2. С. 21.

вых мощностей — это только небольшой кончик хвоста, высовывающийся из норы, в которой прячется зверь. Во-первых, степень использования мощностей измеряется только по основному, профильному производству — ремонтные, строительные и прочие обслуживающие подразделения, сколько бы там оборудования ни простаивало, никак на уровень загрузки не влияют. Во-вторых, расчет производственной мощности на практике ведется по самому "узкому" месту: одни станки или агрегаты могут быть в избытке, а другие — в недостатке, но производственная мощность завода будет определена по той, пусть и очень небольшой группе оборудования, нехватка которого лимитирует весь производственный процесс.

Наконец, в-третьих, статистика, после того как завершено освоение, учитывает не проектную, а так называемую производственную мощность. В инструкциях отраслевых министерств рекомендуется принимать за основу при расчете "уточненных" данных о мощностях фактические показатели, которые зачастую ниже паспортных или проектных значений, что, естественно, завышает степень их использования [1].

Например, данные представительного обследования более 5 тыс. объектов, введенных и освоенных после 1970 г., показали, что производственные мощности были примерно на 20% ниже их проектных значений. В строительной индустрии мощности использовались лишь на 53% от проектного уровня, в пищевой промышленности — только на 62% [2].

Отсюда и возникает статистическая картина 90-процентной загрузки. В реальности же хорошо, если используется 70% оборудования и сооружений. Скажем, мощности по выпуску металлорежущих станков и кузнечно-прессовых машин в 1980 г. были загружены, согласно официальным данным, на 86 и 92% соответственно. В это же самое время производящее эти машины Министерство станкостроительной и инструментальной промышленности при общей стоимости его основных производственных фондов в 5 млрд. рублей не использовало фонды почти на 1 млрд. рублей. И еще на сотни

---

[1] Совершенствование отраслевого планирования. М., 1986. С. 47.
[2] Плановое хозяйство. 1987. № 9. С. 67 — 68.

миллионов рублей хранилось на складах неустановленного оборудования. Практически это означало, как сообщали газеты, что 28% рабочих мест пустовало, или, иначе говоря, основные фонды использовались чуть больше, чем на 70%.

Проведенная недавно проверка 100 машиностроительных предприятий показала, что фактическая загрузка мощностей на 5 — 10 процентных пунктов ниже министерских данных. На Калининском и Днепродзержинском вагоностроительных заводах мощности использовались фактически всего на 70 и 74%, хотя в министерских отчетах значились другие цифры — 106 и 114%. На Южно-Уральском машиностроительном, Свердловском турбомоторном и Коломенском тепловозостроительном — фактически только на 69, 75 и 63% против 90, 93 и 84% соответственно по отчетам.

А вот реальная картина по промышленности в целом. Внутрисменные и целосменные простои оборудования на предприятиях достигают 20 — 30%, коэффициент загрузки по времени редко превышает 0,7[1], коэффициент сменности снизился с 1,54 в 1960 г. до 1,35 в 1985 г. [2]. Только в основных цехах машиностроительных заводов 45% рабочих мест не укомплектованы рабочими, в основных цехах всех промышленных предприятий таких мест более четверти. У нас в 2,5 раза больше станков, чем в США, но в течение года каждый из них работает вдвое меньшее время, чем средний американский. По словам И. Силаева, заместителя Председателя Совета Министров СССР и председателя Бюро по машиностроению, которого никак нельзя заподозрить в стремлении сгущать краски, в машиностроении мы имеем только 63 станочника на 100 станков, а в целом по промышленности — и того меньше [3].

Реальная фондоотдача падает не вследствие каких-то объективных технико-экономических причин, таких, например, как переход к освоению труднодоступных месторождений полезных ископаемых, автоматизация производства и др. Ее падение обусловлено тоже объективными, но социально-экономическими факторами — неиз-

---

[1] ЭКО. 1987. № 2. С. 142.
[2] Народное хозяйство СССР за 70 лет. М., 1987. С. 138.
[3] Огонек. 1987. № 48. С. 2.

бежным усилением диспропорций в воспроизводстве основных фондов при нынешней системе полного и всеохватывающего планирования производства и капитального строительства.

Анализируя динамику фондоотдачи, советский экономист В. Фальцман рассчитал коэффициент интегральной загрузки энергетических мощностей оборудования, представляющих собой отношение фактического годового расхода энергии к суммарной энергетической мощности установленных в промышленности двигателей и электроаппаратов, т.е. к потенциально возможному расходу энергии. Оказалось, что в 1971 — 1982 гг. этот коэффициент снизился значительно сильнее, чем уровень загрузки мощностей. (Аналогичный, кстати сказать, разрыв в росте электрических мощностей и фактического потребления электроэнергии в промышленности для периода 1960 — 1985 гг. хорошо заметен на *рис. 11*).

Почему так происходит? Приведем полностью мнение специалиста: "Главной причиной снижения показателя интегральной загрузки оборудования является стремление различных хозяйственных единиц — от отрасли и объединения до предприятия, цеха и даже участка — к максимальной хозяйственной обособленности и самообеспеченности на принципах натурального хозяйства. Данная тенденция проявилась в создании огромного парка металлорежущих станков за пределами машиностроительных министерств, строительной техники для хозяйственного способа строительства, ведомственного парка грузового автотранспорта, парка вычислительной техники индивидуального пользования, ведомственных каналов связи во вновь осваиваемых районах и т.д. Такой парк используется обычно хуже, чем на специализированных предприятиях" [1].

Что-то очень знакомое, не правда ли? Ведь как раз об этом шла речь в одном из предыдущих разделов.

Главная неприятность, возможно, состоит в том, что болезнь непрерывно прогрессирует. Ввод в строй новых производственных мощностей, хотя он и не увеличивался в последние десятилетия и сейчас в ряде случаев даже не покрывает выбытия, в огромном большинстве других случаев все равно идет быстрее, чем нужно, чтобы обес-

[1] Вопросы экономики. 1985. № 3. С. 51 — 52.

печить работой очень медленно увеличивающееся трудоспособное население. Кроме того, масса новой техники вливается в состав действующих фондов, никак не увеличивая производственной мощности, ибо это не то оборудование, которое нужно, чтобы расширить "узкое место". Технику берут про запас, так как завтра она может стать дефицитом.

Пожалуй, только в сельском хозяйстве у нас, как уже говорилось, техника служит мало и выбывает быстро, даже слишком: в минувшей пятилетке (1981 — 1985 гг.), например, 85% поставленных селу тракторов и автомашин, 80% зерноуборочных комбайнов и более 100% кормоуборочных комбайнов пошли на возмещение выбытия [1]. В остальных отраслях, как правило, выбытие основных фондов идет крайне медленно: средние сроки службы основных фондов в СССР составляют 47 лет против 17 в США, а норма выбытия в нашей промышленности в 80-е годы не превышает 2% против 4 — 5% в обрабатывающей промышленности в США. В некоторых отраслях устаревшее и изношенное оборудование выбывает так медленно, что еще до момента фактического списания успевает превратиться в ненужный хлам. От 40 до 50% всех амортизационных отчислений идет на капитальный ремонт — уже физически негодную технику ремонтируют и латают до бесконечности. Электроэнергетика, черная металлургия, транспорт работают сейчас на износ, на таком оборудовании, которое уже состарилось и должно быть списано. Скажем, на железных дорогах в вагоны загружают по 80 тонн вместо 69, разрешенных стандартом; съем перевозочной продукции с 1 км железнодорожных линий возрос с 19 млн. тонно-километров в 1970 г. до 26 млн. в 1985 г. — сейчас это наивысший показатель в мире. Средний возраст транспортных судов, составлявший только 8 лет в 1970 г., сейчас приближается к 15. Из нескольких сотен добывающих судов, ведущих лов рыбы на Дальнем Востоке, 116 уже пора списывать и еще 215 должны быть списаны до конца пятилетки; здесь же из 92 плавбаз и плавзаводов заканчивают свою жизнь 53, а замены им не предвидится. На машины и оборудование со 100-процентным износом при-

[1] Мировая экономика и международные отношения. 1987. № 12. С. 142.

ходится в Миннефтехимпроме почти треть их общего количества, в Минавтопроме — около 20%, в Минхиммаше, Минприборе и Минлегпроме — примерно 15%.

Из-за того что выбытие идет медленно, львиная доля всех инвестиций направляется именно на расширение основных фондов, а не на возмещение выбытия. В начале 80-х годов, например, из 100 — 115 млрд. руб. капиталовложений в объекты производственного назначения только 25 — 30 млрд. шло на техническое перевооружение, реконструкцию и поддержание мощностей действующих заводов, а остальные — на создание новых объектов и расширение действующих мощностей. В нынешней ситуации острой нехватки рабочей силы направлять свыше 3/4 всех производственных инвестиций в расширение основных фондов — значит заведомо увеличивать и без того колоссальный парк бездействующего оборудования, объем реально незагруженных мощностей. Для сравнения: в обрабатывающей промышленности США в послевоенные годы только 35 — 55% всех инвестиций шло на расширение основных фондов, а остальные лишь покрывали, компенсировали их ежегодное выбытие.

Создание "пустых" рабочих мест идет в нашей экономике полным ходом: станочный парк увеличивается вдвое быстрее, чем число станочников. Расчет, сделанный исходя из оценки "нормальных" тенденций повышения фондовооруженности, показал, что в X пятилетке (1971 — 1975 гг.) в промышленности было создано почти 2,5 млн. новых рабочих мест, не обеспеченных рабочими, в XI пятилетке (1976 — 1980 гг.) — 1,4 млн., в 1981 — 1984 гг. — более 2,5 млн. [1].

Суммарная нехватка рабочей силы составляет, по данным обследования, довольно небольшую величину — порядка 3 — 5% от проектной численности занятых. Однако эта суммарная величина складывается из дефицита в 25% по недоукомплектованным кадрами предприятиям и избытка — примерно 20% — по другим, переукомплектованным рабочей силой заводам [2].

Кажется на первый взгляд, что болезнь поддается лечению по простым рецептам: надо сократить новое

---

[1] Вопросы экономики. 1986. № 11. С. 52 — 53, 63.
[2] Плановое хозяйство. 1987. № 9. С. 71.

строительство, сократить лимиты капвложений, выделяемые министерствам и предприятиям, заставив их полнее использовать имеющиеся у них мощности, вместо того чтобы вводить в действие новые; надо переориентировать инвестиции с расширения основных фондов на реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий.

На самом же деле простого здесь ничего нет, а при нынешней системе планирования эта задача и вовсе неразрешима. Вспомним: ведь не сегодня и не вчера появились бездействующие мощности, или, как это иначе называют, "нехватка" рабочей силы. Ведь говорились с высоких трибун, и не раз, все нужные слова о необходимости направлять средства не на строительство новых, а на реконструкцию работающих заводов. И если до сих пор дело не сдвинулось с мертвой точки, то именно потому, что здесь образовался тот же замкнутый круг, что и с запасами: в плановом порядке поднять загрузку мощностей управленческие органы не в состоянии, ибо нет физической возможности сбалансировать воспроизводство разнообразных основных фондов по всем статьям, а всякая "самодеятельность" предприятий в данной сфере строго запрещена.

До последнего времени — до перевода предприятий на самофинансирование — в фонд развития производства, образуемый на предприятиях, отчислялось всего 7% прибыли. Но и этими средствами предприятие, как правило, не могло распорядиться по своему усмотрению: вопреки всем постановлениям, обычная практика состояла в том, что средства фонда централизовались министерствами (сверху, дескать, виднее, куда вкладывать деньги).

Самофинансирование, введенное сейчас для многих промышленных предприятий, означает, что теоретически они получают возможность тратить бо́льшую или меньшую часть прибыли и амортизации самостоятельно. А дальше? Дальше оказывается, что фонды уже занаряжены, лимиты выбраны, строительные подрядчики давно работают по спущенному сверху плану и, следовательно, закупить или построить что-то на имеющиеся деньги нельзя. И получается, что "живые деньги", не подкрепленные выделенными в плановом порядке материальными ресурсами (а в другом порядке ресурсы и не вы-

деляются), превращаются в "мертвые", в простые цифры на банковских счетах, реальная ценность которых без разрешения сверху получить фонды равна нулю. Предприятие и радо бы переплатить за рублевую деталь или микросхему, из-за поломки которой простаивает миллионный агрегат, но переплачивать некому — рынка инвестиционных товаров нет, и, если фонды не выделены, нужную деталь не достать ни за какие деньги.

С другой стороны, в условиях всеобщего дефицита каждое министерство и предприятие является, как говорят, "должником" по производству десятков и сотен видов продукции — от них постоянно требуют наращивать объем выпуска, вводить в строй новые мощности, а не останавливать действующие заводы на реконструкцию. Запасов — много, бездействующих мощностей — тоже, но при всем при том экономика работает на пределе своих возможностей. Покрыть еще один, новый дефицит, могущий возникнуть из-за временного выключения реконструируемых мощностей из цепочки производственных поставок, нечем.

Кроме того, при вложении средств в техническое перевооружение действующих предприятий (устаревших только морально, но не физически) общий выход продукции по завершении реконструкции, как правило, будет меньше, чем в том случае, если построить новый завод (цех) рядом со старым. Выбирается поэтому чаще всего второй вариант, сопряженный обычно с более высокими совокупными издержками производства, но зато позволяющий получить больше дефицитной продукции.

Возникает своего рода "дурная бесконечность", замкнутый круг, непрерывная гонка, в которой опять-таки, как и Алисе в Стране Чудес, надо бежать изо всех сил, чтобы оставаться на том же самом месте: нужно постоянно расширять мощности, чтобы только не усугублять ситуацию дефицита.

В рыночной экономике увеличение инвестиций в одной отрасли вызывает прирост личных доходов, трансформирующийся в дополнительный спрос на потребительские товары, производство которых означает приращение выпуска, доходов и занятости в других отраслях и т.д. тысяча долларов, истраченных на строительство гаража, если использовать хрестоматийный пример из популярного на Западе учебника П. Самуэльсона, превращаются в зарплату рабочих-строителей и доходы поставщиков стройматериалов, которые предъявляют спрос на потребительские и инвестиционные товары, вызывая, таким образом, новое

приращение производства и дохода, и т.д. В плановой экономике, где рынок отсутствует и добавочный спрос не ведет автоматически к росту производства, пропорциональность может поддерживаться только через сознательные действия плановых органов. Решив строить гараж, например, они должны были бы одновременно предусмотреть и увеличение производства соответствующих стройматериалов, равно как и потребительских товаров, необходимых для новых рабочих, вовлеченных в общественное производство в связи со строительством гаража и расширением выпуска стройматериалов. На деле, однако, плановые органы физически не способны точно обсчитать и тысячной доли тех многочисленных конкретных воспроизводственных связей, которые возникают при строительстве того же гаража.

При отсутствии сбалансированной программы расширения производственных мощностей действия плановых органов на практике превращаются в непрерывную цепь вынужденных решений, продиктованных необходимостью ликвидировать постоянно образующиеся прорывы, дефициты, нехватки то одного, то другого. Гаражи строятся потому, что ранее ими не смогли обеспечить наличный парк автомашин, заводы стройматериалов — потому, что строительство гаражей усилило и без того острую нехватку кирпича, жилые дома — потому, что в свое время не сумели изыскать средства на строительство жилья для новых рабочих кирпичных заводов, и т.д.

Капиталовложения, направленные на расширение основных производственных и непроизводственных фондов, выступают в такой обстановке постоянной несбалансированности в основном как средство расшития "узких мест" в экономике, как единственный доступный материал для латания дыр в обшивке дающего течь то там, то здесь корабля. И возникающие все время новые и новые дефициты свидетельствуют о том, что новые инвестиции в одной отрасли не сопровождались соответствующим ростом производства в другой, что ценой устранения старых диспропорций стало образование новых.

Получается, что любые попытки сократить фонд капиталовложений, предназначенный для создания новых мощностей, чреваты усилением несбалансированности и дальнейшим снижением и без того низкой загрузки мощностей, тогда как строительство новых мощностей, опережающее прирост трудовых ресурсов... чревато тем же падением загрузки, ибо работать в новых цехах некому. При всеобщем планировании натуральных пропорций, неизбежным спутником которого является несбалансированность, третьего, к сожалению, не дано.

* * *

О приблизительной величине наших совокупных потерь от чрезмерной запасоемкости и фондоемкости про-

изводства можно судить по следующим данным. Средства фонда накопления, согласно нашей статистике, направляются на прирост основных фондов (производственных и непроизводственных) и прирост материальных запасов и резервов. Доля фонда накопления в национальном доходе СССР в первой половине 80-х годов находилась на уровне 26%. Чтобы сделать этот показатель сравнимым с американским, его надо уменьшить на 20 — 30%, ибо советский национальный доход для сопоставимости с американским должен быть увеличен именно на такую часть. Но даже после этого разница остается огромной — порядка 20% у нас и менее 6% в США. Иначе говоря, при примерно одинаковых темпах роста в первой половине 80-х годов мы тратили ежегодно на накопление — на увеличение основных фондов и товарно-материальных запасов — в 3 раза большую долю национального дохода, чем США.

Имеются и другие, еще более пессимистические подсчеты. Если учитывать различия в ценообразовании на товары, составляющие фонд потребления и фонд накопления (налог с оборота, разные уровни рентабельности отдельных отраслей и проч.), получается, по оценке В. Селюнина, что доля накопления в нашем национальном доходе поднимается до 40%, или до 1/3 по западной методике счета. Ни одна страна никогда не знала таких масштабов накопления. А ведь есть еще потери от плохой специализации, нерационального использования материалов и энергии, чрезмерных запасов — потери, снижающие в совокупности коэффициент полезного действия нашего экономического механизма до такого уровня, который имел разве что паровоз Стефенсона...

Зияющие "черные дыры", в которых бесцельно истребляются огромные ресурсы, бесспорно, являются свидетельством удручающе низкой эффективности нашей экономики. Но есть и другая сторона медали. Это одновременно громадный резерв и потенциальный источник нашего роста.

Выигрыш только от снижения запасоемкости и фондоемкости нашей экономики обещает быть колоссальным. Даже если допустить, что все имеющиеся сейчас излишние запасы и бездействующие основные фонды уже никогда не удастся использовать, — все равно игра стоит свеч, ибо каждый процентный пункт снижения доли фон-

да накопления обернется почти двухпроцентным увеличением потребления без всяких дополнительных затрат. Или, другими словами, если нам удастся сократить упомянутые потери по крайней мере до уровня среднеразвитой рыночной экономики, мы сможем даже на нынешней, далеко не совершенной технической базе, на том же устаревшем оборудовании, которое имеем сейчас, с теми же ресурсами и той же квалификацией рабочей силы — только благодаря лучшей, более разумной организации дела — высвободить до четверти национального дохода, пустив эти средства на повышение благосостояния, строительство жилья, школ, больниц, спасение Арала, переоборудование архаичных производств.

Для того чтобы высвободить этот резерв из-под спуда, вовлечь его в хозяйственный оборот, нужен, конечно, не косметический ремонт, нужны радикальные меры — слом противоречащей здравому смыслу системы всеохватывающего административного планирования. Нельзя приготовить омлет, не разбив яиц. Но именно сегодня, сейчас, когда мы вступили на путь далеко идущих реформ всего хозяйственного механизма, мы вправе рассчитывать, что этот резерв будет наконец задействован, пущен в дело, использован в интересах людей.

Стереотип мышления, сложившийся в нас в последние полвека, на протяжении которых мы и представить себе не могли ничего, кроме директивного плана, мало-помалу уходит в прошлое. Постепенно преодолевается "планово-управленческий романтизм", бывший не то что частью, но главным стержнем нашей хозяйственной жизни долгие, долгие годы. Нам все казалось, что, если усилить плановую службу, улучшить ее работу (принять очередные постановления о повышении сбалансированности и научной обоснованности планов, увеличить штат Госплана и Госснаба, форсировать внедрение в снабженческих конторах электронно-вычислительной техники и т.д.), можно будет все увязать в рамках натурального плана. Теперь мало кто сомневается в том, что это иллюзии, обман, только по видимости рациональный, но по сути иррациональный путь.

Всеобъемлющее административное планирование — вовсе не неотъемлемый атрибут социализма. Больше того, оно противопоказано ему при нормальных обстоятельствах. Там, где нужно планирование, оно должно

быть по преимуществу индикативным, косвенным, направляющим: центр должен не приказывать производителям и не заставлять их "гнать план", а воздействовать на них через экономические рычаги, создавать для них стимулы работать так, как нужно обществу.

Переход к экономическим стимулам позволит нам избавиться от колоссальных, ничем не оправданных потерь, позволит заткнуть "черные дыры", высасывающие из экономического организма животворные соки. Но это далеко не все. Ликвидация потерь — только первый, непосредственный, самый близкий и лежащий буквально на поверхности резерв, мобилизация которого связана, строго говоря, именно с разрушением расточительной системы всеобщего директивного планирования. Между тем экономические стимулы еще и конструктивны, и в перспективе обещают раскрепостить и задействовать такие скрытые резервы роста, о количественной оценке которых мы можем сейчас только догадываться. Речь идет об изменении отношения к труду, о том, чтобы полностью раскрыть творческие потенции людей, придавленные сейчас тяжелым грузом администрирования и бюрократических предписаний. Встав на такой путь, мы сможем добиться коренного сдвига в темпах научно-технического прогресса, в повышении качества продукции, в укреплении социальной справедливости, наконец.

Только так мы сможем перейти от экономики для плана к плану для экономики, от экономики для администратора-бюрократа к экономике для людей, для человека. И только через широкое и последовательное внедрение экономических стимулов можно будет обеспечить твердые социальные гарантии, присущие социализму, обществу, в котором свободное развитие каждого является условием свободного развития всех.

Решительный поворот к экономическим стимулам сегодня — уже не мнение отдельных экономистов, но официальная правительственная политика. Июньский (1987 г.) Пленум ЦК партии наметил программу глубоких хозяйственных реформ, призванных перевести советскую экономику с директивного планирования на рельсы экономических стимулов. Ничего похожего по масштабам и радикальности страна не знала более полувека.

С начала 1988 г. стала осуществляться важнейшая ре-

форма планирования: предприятиям сверху планируется теперь только госзаказ, который в большинстве промышленных отраслей уже не охватывает всей производимой продукции и всех производственных мощностей. Часть выпуска — пока, правда, небольшая и не во всех отраслях — планируется теперь предприятиями самостоятельно, на свой страх и риск. Ни министерство, ни Госснаб, ни Госплан уже не могут распоряжаться этой частью продукции. Предприятиям разрешается продавать ее, где угодно и кому угодно, в том числе и за границу; центр же может регулировать объем производства этой части продукции только через установление цен и нормативов. Колхозы и совхозы еще в 1986 г. получили право реализовывать на рынке (а не продавать государству по твердым ценам) 30% плановых и все сверхплановые овощи и фрукты.

Развивается самоуправление на предприятиях — повсеместной становится практика выборов директоров и управляющих (совет трудового коллектива), так что решение о том, что производить помимо продукции, включенной в госзаказ, принимает уже фактически сам коллектив.

Кроме того, после вступления в силу в мае 1987 г. Закона об индивидуальной трудовой деятельности расширяется пока еще очень небольшой, но быстрорастущий сектор индивидуальных и кооперативных предпринимателей, работающих вне рамок государственного плана. Не устанавливаются плановые задания и совместным предприятиям с участием иностранных партнеров, создание которых на территории СССР было разрешено в январе 1987 г.

В мае 1988 г. Верховный Совет СССР принял Закон о кооперации, регламентирующий деятельность колхозов и всех прочих кооперативов, а с июля 1988 г. он вступил в силу. Ключевая статья Закона (33-я) — о государственных заказах колхозам — была после обсуждения проекта изменена в соответствии с интересами непосредственных производителей: план (госзаказ) перестает теперь быть обязательным для колхозов — они имеют право реализовывать свою продукцию любым покупателям (в том числе и на колхозных рынках), если по каким-то причинам не желают заключать договор с государственными заготовительными организациями и перерабатывающи-

ми предприятиями. Членство в районных и других агропромышленных объединениях объявлено строго добровольным, а колхозам предоставлено право выходить из РАПО, равно как и создавать на хозрасчетной договорной основе любые снабженческие, сбытовые, кредитные и прочие союзы. Аналогичные права предоставлены Законом и всем прочим кооперативам.

На систему госзаказов переводятся и научные учреждения, получая одновременно право реализации остальной продукции по договорным ценам. Научные коллективы машиностроительного комплекса, например, в 1988 г. 2/3 своих разработок — а далее более 80% — будут производить и продавать самостоятельно: по договорам с заинтересованными предприятиями и организациями.

Намечаются глубокие изменения в организационной структуре народного хозяйства. В промышленности предусматривается создание межотраслевых государственных объединений (МГО) — социалистических концернов, как их часто называют, — добровольных союзов производителей, предприятия которых выводятся из подчинения соответствующих министерств. (В Ленинграде летом 1988 г. началось формирование двух таких МГО — "Энергомаш" и "Технохим"; в "Энергомаш" выразили желание войти предприятия с общей численностью занятых более 100 тыс. человек.)

На XIX партийной конференции и июльском (1988 г.) Пленуме ЦК признано, что районные и областные агропромышленные организации себя изживают, что надо переходить к добровольному созданию колхозами и совхозами совместных органов управления вместо РАПО, к кооперативным формам производственно-технического и экономического обслуживания хозяйств. Стали возникать и первые консорциумы — добровольные объединения предприятий, часто разнородных, на принципах долевого участия — для осуществления взаимовыгодных проектов. В Московской области в 1988 г. было создано несколько таких агропромышленных и строительных объединений.

Некоторые, правда немногие, колхозы уже вышли из РАПО, в одном из районов Тульской области РАПО совсем ликвидировано, а на его месте возникло созданное самими хозяйствами на кооперативной основе агропро-

мышленное объединение "Новомосковское". С другой стороны, идет создание промышленных и строительных кооперативов, некоторые государственные предприятия преобразуются в кооперативы, другие передают отдельные свои производственные подразделения (цеха, участки) трудовым коллективам на началах аренды или подряда.

В сельском хозяйстве быстро развивается семейный и коллективный подряд, земля и другие средства производства сдаются в аренду небольшим коллективам, что фактически ведет к разукрупнению колхозов и совхозов и снимает организационные препятствия для повышения эффективности. На июльском (1988 г.) Пленуме ЦК говорилось о необходимости заключения арендных договоров со всеми желающими на 25 — 30 и даже 50 лет. Передача земли и средств производства в аренду в большинстве случаев дает отличные результаты и всемерно поддерживается центральными партийными органами. Курс на развитие аренды становится сейчас фактически стержнем всей аграрной политики; есть все основания ожидать, что последовательное проведение этого курса позволит резко поднять эффективность сельскохозяйственного производства и обеспечить страну продовольствием.

Одновременно идет перевод предприятий на самофинансирование: вся прибыль, остающаяся после обязательных отчислений по твердым ставкам в бюджет и министерству, расходуется теперь трудовым коллективом самостоятельно и не может быть изъята вышестоящими органами. В 1988 г. по такой системе стали работать промышленные предприятия, выпускающие 60% промышленной продукции, АПК России, Белоруссии, Прибалтики, отдельных областей других республик, многие предприятия транспорта и других отраслей. В 1989 г. на самофинансирование будут переведены все предприятия отраслей материального производства.

Наряду с нормативным распределением прибыли (первая, нормативная, модель хозрасчета) Законом о предприятии предусмотрена возможность использовать по желанию трудового коллектива остаточный принцип формирования фонда оплаты труда (вторая модель хозрасчета). Если в первом случае по установленным сверху нормативам образуются и фонд заработной платы, и

фонды стимулирования из прибыли, то во втором случае нормативному распределению подлежит чистый доход (валовой доход за вычетом материальных затрат) — после обязательных отчислений по твердым ставкам в госбюджет, в фонды развития производства и социального развития все, что остается, выплачивается в качестве зарплаты. В отличие от первой вторая модель хозрасчета не гарантирует, что фонд оплаты труда не упадет ниже определенного уровня, но вместе с тем и открывает неограниченные возможности для его увеличения. Начинает применяться и аренда трудовыми коллективами собственных предприятий — такие арендные договоры часто называют третьей моделью хозрасчета. Здесь коллектив только выплачивает государству фиксированную часть своего дохода — арендную плату, а все, что остается, распределяет самостоятельно (на развитие производства, жилищное строительство, зарплату), без всяких сверху установленных нормативов.

Дальнейшие перспективы обнадеживают. Доля госзаказа в производстве продукции будет последовательно сокращаться, а сам госзаказ постепенно утратит обязательный характер — единственным, что сможет побудить производителя (предприятие) взять заказ у государства, будут выгодные условия, высокая цена, перспективы получения хорошей прибыли. Снабжение станет осуществляться без фондов и нарядов — через оптовую торговлю. Предприятия смогут сами договариваться друг с другом и с торговыми организациями, что продавать и покупать. Производители смогут самостоятельно выходить на мировой рынок и распоряжаться заработанной там валютой по своему усмотрению. Будет проведена реформа ценообразования — сейчас она намечена на начало 90-х годов: получат применение договорные (т.е. по существу плавающие, рыночные) цены, меняющиеся в зависимости от спроса и предложения, а не устанавливаемые, как сейчас, сверху, директивными органами. Наконец, сами эти директивные органы утратят основную часть своих директивных полномочий, не смогут более указывать предприятиям, что производить и кому продавать. Они превратятся в центр экономического, а не административного регулирования.

Такова в самых общих чертах экономическая программа на ближайшие несколько лет, по истечении кото-

рых — в начале 90-х годов — мы должны будем вступить в новый мир экономических стимулов, полноценных товарно-денежных отношений и рыночного саморегулирования. В этом мире движение цен уравновешивает спрос и предложение, производители сами выбирают себе поставщиков, а государство пытается исправлять диспропорции, не нарушая рыночных "правил игры". Этот мир лишь отчасти похож на рыночную экономику западных стран, ибо в нем на регулируемом рынке действуют не частные компании, но самоуправляющиеся трудовые коллективы. Если уж проводить историко-географические параллели, то больше всего он, конечно, напоминает нашу собственную экономику 20-х годов или экономику некоторых социалистических стран, дальше других продвинувшихся по пути внедрения рыночных отношений, таких, как Югославия, Китай, Венгрия. Но и здесь аналогия ни в коей мере не является полной.

Попробуем приблизительно представить себе, что же нас ждет в будущем.

ГЛАВА ШЕСТАЯ

О ценах, экономических стимулах и рыночной самонастройке

Во всякой рыночной экономике автоматизм, самонастройка базируются на механизме прямых и обратных связей между сферой производства и сферой обращения. В простейшем случае сформировавшаяся структура производства определяет цены, а их изменение, в свою очередь, оказывает обратное воздействие на структуру производства — так происходит автоматическое выравнивание диспропорций. Собственно говоря, эти прямые (структура производства — цены) и обратные (цены — структура производства) связи описываются в уже упоминавшейся модели общего экономического равновесия Л. Вальраса. Есть и многие другие, более сложные механизмы автоматической и полуавтоматической самонастройки. Скажем, увеличение государственных расходов, финансируемое через расширение займов на открытом рынке, может в краткосрочном плане вызвать рост процентных ставок и, вследствие этого, сокращение инвестиций. В зависимости от эластичности спроса на деньги по проценту сокращение инвестиций может в большей или меньшей степени уравновешивать эффект от увеличения государственных расходов.

Так или иначе, все эти механизмы — и простые, и сложные — в директивно планируемой экономике практически не действуют. И прямые, и обратные связи между сферой производства и сферой обращения здесь нарушены. С одной стороны, цены, зарплата, процент отражают не реальное соотношение спроса и предложения, не действительное положение дел в сфере производства, а только представления и установки, сформировавшиеся в недрах плановых органов. С другой стороны, объем выпуска в директивной плановой системе определяется не соотношением цен и издержек, не рентабельностью производства и не быстротой расширения рынка, но сложным взаимодействием "натуральных" и волевых, субъективных факторов.

Связи между сферами производства и обращения, ко-

нечно, полностью не обрываются (иначе не может существовать ни одна экономика), но превращаются в некие потусторонние, запредельные. Производство, реальный сектор экономики, развивается по своим законам, обращение живет собственной жизнью: цены, заработная плата, процент изменяются вне всякой видимой связи с натуральными хозяйственными пропорциями. Деньги, денежные накопления, будь то собственная прибыль, или заемные средства, или выигрыш, полученный от снижения налогов, по существу утрачивают свою денежную природу, теряют качество всеобщего эквивалента и потому перестают выполнять функции, присущие им в рыночном хозяйстве.

До самого последнего времени наша экономика в основе своей была безденежной, бартерной, натуральной. Деньги и экономические стимулы играли в ней крайне ограниченную роль, и любые изменения цен, налогов, нормативов, процента и даже зарплаты оказывали очень скромное воздействие на производство. Но времена меняются, и то, что еще вчера казалось невозможным, завтра может стать реальностью.

Немного теории

Уточним некоторые понятия. Планирование производства (затрат и выпуска) в натуре носит название **директивного.** Это в принципе та система, которая существовала у нас последние полвека и до сих пор является господствующей — плановое установление цен играет в ней вспомогательную, подчиненную роль, ибо важнее всего не цены на производимую продукцию, а нормативы ее отоваривания (какое материальное снабжение можно получить под план — установленный объем производства в натуре).

Есть другое понятие — **индикативное** планирование, подразумевающее административное регулирование только цен, налогов, заработной платы и процента по кредитам, но не натуральных объемов производства. При индикативном планировании производители могут сами определять, что именно производить, в каких количествах и кому продавать. Но они не вправе самостоятельно устанавливать основные цены на производимую

продукцию и используемые ресурсы; эти цены определяют плановые органы (так же как и налоги, процент за пользование кредитом, рентные платежи и т.п.), регулируя тем самым производство. Такое планирование часто называют косвенным, направляющим, экономическим. Фактически именно оно имеется в виду, когда говорят об экономических стимулах: вместо того чтобы заставлять предприятие делать то-то и то-то и в таком-то количестве, его в этом экономически заинтересовывают через повышение цен на продукцию, понижение цен на ресурсы, уменьшение налогов, предоставление льготных кредитов и т.д.

Индикативное планирование использовалось у нас в 20-е годы, чтобы экономически воздействовать на практически полностью независимые тресты и синдикаты в промышленности и частный мелкотоварный сектор в сельском хозяйстве. В настоящее время методы косвенного, индикативного планирования в социалистических странах шире всего используются в Китае. В сельском хозяйстве 95% крестьянских дворов, работающих на началах семейного подряда, заключают с государством контракты на поставку сельхозпродукции. Основная продукция — зерно и хлопок — закупается государством по твердым ценам; и если крестьянин выполняет контракт, то получает возможность купить у государства по твердым ценам химические удобрения, дизельное топливо и другие промышленные товары. В промышленности номеклатура важнейших видов продукции, подлежащих централизованному планированию со стороны Госплана, сократилась со 123 наименований в 1980 г. до 60 в 1987 г., а номенклатура централизованно распределяемых ресурсов — с 256 до 23. На долю этой, директивно планируемой и распределяемой из центра продукции приходится порядка 20% всего промышленного производства, еще 30% планируется в директивном порядке ведомствами и местными властями, а остальная часть продукции вообще не планируется. Однако на бóльшую часть продукции, которая не планируется в натуре, устанавливаются твердые или плавающие цены (плавающие могут отклоняться от твердых не более чем на 20%), так что объем производства регулируется здесь, по существу, индикативно. По твердым ценам реализуется в Китае 35% сельскохозяйственной продукции, 45% потребитель-

ских промышленных товаров, 60% средств производства в промышленности, и еще значительная часть продукции поступает в продажу по плавающим ценам.

Используется направляющее планирование и в других социалистических странах — в Венгрии, где таким путем регулируется производство многих видов промышленной продукции, торговля и сфера услуг, в которых высок удельный вес индивидуального и кооперативного секторов; в ГДР, где главным образом через цены и налоги регулируется сфера услуг, в которой доля индивидуальных предприятий и кооперативов составляет 75%; в Польше, где через экономические рычаги государство воздействует на сельское хозяйство, в котором доминирует частное мелкотоварное производство, и т.д.

Наконец, существуют экономические системы, в которых полностью или частично отсутствует всякое планирование — и директивное (натуральных объемов производства), и индикативное (цен и зарплаты). Технологические пропорции воспроизводства устанавливаются и поддерживаются в этом случае благодаря действию механизма **рыночного саморегулирования**, автоматической самонастройки: если, к примеру, спрос превышает предложение, цена повышается, что вызывает сокращение спроса и расширение производства (предложения).

Такое экономическое саморегулирование вовсе не обязательно связано только с капитализмом, хотя при капитализме рынок, отсутствие планирования являются, конечно, первоосновой, краеугольным камнем всей хозяйственной системы. Существовавший в СССР в период нэпа, по крайней мере на первом его этапе, экономический механизм, хотя и включал элементы индикативного планирования, в значительной степени был именно рыночным, саморегулирующимся, ибо прерогатива установления не только объемов производства, но и многих цен принадлежала не государству, а синдикатам, представлявшим собой добровольные хозрасчетные объединения трестов (кооперативы), занимавшиеся снабжением и сбытом. Сегодня в социалистических странах рыночная система самонастройки более всего распространена в Югославии, где самоуправляющиеся трудовые коллективы производят продукцию главным образом на рынок, на свой страх и риск, не имея гарантий в виде обязательства государства купить продукцию или продать мате-

риалы по твердой цене. Существует и расширяется такая система также в Китае, где на свободный нерегулируемый рынок поступает не только продукция частных предприятий и кооперативов, где занято 20 млн. человек и которые действуют главным образом в сфере торговли и услуг, и не только "сверхконтрактная" продукция крестьян, но и часть (порядка 10%) продукции государственных промышленных предприятий, для которой не устанавливаются в плановом порядке ни объемы производства, ни цены [1].

Очень важно представлять себе, что три названные системы — административного (натурального) планирования, индикативного (экономического) планирования и рыночной самонастройки — в принципе противоречат друг другу, если речь идет об их соединении в одном и том же месте, в одно и то же время и в одних и тех же хозяйственных отношениях. Это не исключает, разумеется, возможности одновременного использования административного планирования в одних сферах хозяйства, экономических стимулов — в других сферах и рыночного регулирования — в третьих. Но в той мере, в какой расширяется применение одной системы, неотвратимо сужается сфера действия двух остальных.

Все экономические стимулы, все хозрасчетные рычаги и методы воздействия на производство оказываются нерезультативными в условиях фондирования и планирования номенклатуры, ибо при распределении ресурсов по карточкам деньги являются всего лишь счетной единицей, а не всеобщим эквивалентом. Ведь реальным стимулом могут быть только такие деньги, которые можно отоварить, под которые, иначе говоря, выделены фонды. Когда же экономика фактически работает по принципу безденежного натурального обмена, когда миллионные прибыли, не подкрепленные разнарядками Госснаба, не имеют никакой реальной ценности, такие хозрасчетные инструменты, как цена, прибыль, налоги и др., девальвируются, теряют способность воздействовать на производство, оставаясь полезными разве что для бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности.

Едва ли не самым популярным сюжетом в газетных статьях на экономические темы стало противопоставле-

---

[1] ЭКО. 1987. № 3. С. 188 — 189, 195.

ние административных методов управления, с одной стороны, и экономических, хозрасчетных — с другой. Много говорится о том, что положительные стимулы (награда за хорошую работу) более действенны, чем отрицательные (наказание за плохую), что, следовательно, надо не заставлять в административном порядке, а материально заинтересовывать. В соответствии с таким подходом нередко предлагается, например, "шире и смелее" использовать цены в качестве инструмента регулирования: почему бы, скажем, не повысить цены на нерентабельную "мелочевку", чтобы ее производство, став выгодным, расширилось?

Несомненно, такая логика является шагом вперед в сравнении со старыми стереотипами мышления. Важно, однако, не ставить здесь точку и сделать следующий шаг, подразумевающий осознание невозможности эффективного действия экономических механизмов в рамках нынешней системы планирования. Ведь та же "мелочевка", о которой уже говорилось, стала исчезать из оборота не только и даже не столько потому, что она малорентабельна. Опыт показывает, что даже повышение цены на "мелочевку", переводящее ее в разряд высокоприбыльных изделий, не влечет за собой расширение производства.

Взять хотя бы печально известную историю с гречихой, которая в планах продажи сельскохозяйственных продуктов выступает, по сути, в качестве той самой "мелочевки": гречиха — малоурожайна и потому невыгодна с точки зрения выполнения плана по зерну (по валу, в тоннах). Закупочные цены на эту культуру повышались неоднократно — и прямо, и косвенно (через введение надбавок), что в конце концов сделало ее очень рентабельной. Однако площади под гречихой неуклонно сокращались по той простой причине, что прибыль для хозяйств вовсе не служила тем мощным стимулом, каким она иногда считается. На деньги кормов не купишь — резонно рассуждали руководители хозяйств, предпочитая выполнение плана по валовой продаже зерна увеличению прибыли. Весьма показательно, что некоторое расширение посевов гречихи наметилось только тогда, когда ее стали отоваривать кормами — за каждый проданный государству центнер гречихи колхоз или совхоз приобретал право получения центнера комбикормов или

зернофуража. И не менее показательно, что, после того как отоваривание кормами прекратилось, производство и продажа гречихи вновь сократились.

Действенными, эффективными, таким образом, оказываются не денежные стимулы, а только натуральные. Госагропром, между прочим, идет сейчас именно по этому пути: хозяйствам, возделывающим рапс, предусмотрен возврат всего вырабатываемого шрота, колхозам и совхозам, перевыполнившим план продажи государству маслосемян, предоставляется право приобретать сверх выделенных фондов минеральные удобрения, машины, стройматериалы, "пользующиеся повышенным спросом" (точнее сказать, пользующиеся нормальным спросом, но производимые в недостаточном количестве).

Получается еще один замкнутый круг: сначала плановые органы создают дефицит продукции, а затем пытаются его исправить через централизованное распределение дефицитных ресурсов. Деньги и экономические стимулы, по сути, изгоняются из хозяйственной практики — хорошо работающий коллектив стимулируется натурально: за 1 центнер гречихи — столько-то тракторов, удобрений, кормов и т.д., за 1 центнер рапса — строго определенное количество шротов, запчастей, суперфосфата и т.д., и т.д. Круг этот не только замкнутый, но и порочный: как уже говорилось, здесь слишком много — миллионы — пропорций, и все обоснованно просчитать и увязать между собой физически невозможно. Неудивительно, кстати сказать, что Госагропром еще и в 1988 г. не мог поставить многим хозяйствам те виды техники и стройматериалов (самосвалы, грузовики типа УАЗ, шифер), которые были обещаны им под сверхплановые поставки зерна, маслосемян и прочей продукции в предыдущем, 1987 г. Ведь чтобы производить такие натуральные обмены, надо опять-таки балансировать объемы производства разной продукции, а это, как уже говорилось, не самая сильная сторона деятельности плановых органов.

Многочисленные натурально-вещественные пропорции воспроизводства невозможно увязать в плановом порядке даже тогда, когда в экономике вообще ничего не меняется и все повторяется из года в год. Но еще труднее, когда экономика растет, и не только экстенсивно, но и интенсивно, на основе использования достижений

научно-технического прогресса. В самом деле, научно-технический прогресс — это такая сфера хозяйственной жизни, которую сложнее всего спланировать и зарегулировать, так как здесь результаты, затраты и сроки плохо предсказуемы, высок удельный вес фактора риска и, следовательно, особенно велика роль инициативных, непредусмотренных планом работ. И поэтому в данной сфере особенно выпукло и рельефно обнаруживается несовместимость плановых заданий и экономических стимулов.

Обратимся еще раз к "правилу черного ящика", о котором писалось выше: предприятию планируются лимиты ресурсов, задания по выпуску продукции и цены на ресурсы и продукцию; хозрасчет состоит в том, что коллектив, увеличивая выпуск продукции и (или) сокращая затраты ресурсов, получает больше прибыли, а работники — большее вознаграждение. Даже если и можно было бы учесть все остальное, неизвестным остается ключевой параметр — технический прогресс в широком смысле этого слова, повышение эффективности производства, сокращение затрат ресурсов на единицу продукции. Ведь, скажем, новые станки, которые должны внедрить на заводе в следующей пятилетке, еще не существуют нигде, их нужно разработать и произвести, и никому точно не известно, какими будут затраты на их разработку и производство и какова будет их производительность. Значит, не ясно, сколько и каких именно затрат потребует их внедрение и сколько именно конкретных ресурсов они позволят сэкономить. Что же могут дать в этих условиях экономические стимулы, если даже неизвестно заранее, как подкрепить их материальными ресурсами?

Справедливости ради следует сказать, что сами экономические стимулы к разработке, производству и внедрению новой техники до сих пор довольно слабы. Изобретателю, скажем, положено вознаграждение в размере всего 2% от экономического эффекта только в первые 5 лет и только после того, как изобретение внедрено. Больше того, на деле министерства и ведомства под разными предлогами выплачивают вознаграждения лишь по 30 — 40% использованных и подлежащих оплате изобретений. Прибыль предприятий мало зависит от внедрения новой техники и технологии: из-за превратностей образования цен на новую продукцию и надбавок за качество нередки

случаи, когда внедрение технических новшеств приносит предприятиям одни убытки.

Но главное все-таки в том, что прибыль для предприятий совсем не так важна, как выполнение плана по объему производства. И потому самостоятельное, не навязанное сверху, инициативное внедрение новой техники и освоение новых видов продукции предприятиями, даже тогда, когда это очень выгодно экономически, "не идет", так же как "не идет" выпуск высокорентабельной "мелочевки". Зачем предприятию лишние хлопоты с внедрением и освоением, даже если они и сулят большую прибыль? На прибыль-то все равно ни жилья не построить, ни оборудования не купить, поскольку фонды уже занаряжены. А вот если из-за хлопот с внедрением завалить план по валу, тогда уж действительно могут быть крупные неприятности.

Отсюда наши многочисленные проблемы с внедрением новой техники: в изобретательском творчестве участвует не более 4% всех трудящихся; только 1% регистрируемых в стране отечественных изобретений патентуется за рубежом; сроки использования изобретений растягиваются в среднем на 7 — 9 лет; лишь 10% изобретений, регистрируемых Государственным комитетом по изобретениям, находит практическое применение, а из тех, которые находят, 97% внедряются только на одном-единственном предприятии; экономический эффект от внедрения новой техники в расчете на 1 рубль затрат в последние 15 лет падает; продукция обновляется крайне медленно (удельный вес впервые освоенной продукции в 1987 г. поднялся до 9%, а до этого долгое время держался на уровне 3 — 4%).

В условиях, когда экономические стимулы "не срабатывают", ставка, конечно, делается на административные методы. Если не спускать предприятиям план по техническому перевооружению и реконструкции, по освоению продукции, говорят в министерстве, они вообще махнут рукой на технический прогресс, поскольку существующие экономические стимулы недейственны. На самом же деле верно прямо противоположное: экономические стимулы не действуют потому, что им "негде" действовать — для них просто не остается места в экономике, в которой технический прогресс, в частности измене-

ние пропорций "затраты — выпуск", жестко планируется.

Экономические стимулы и директивное планирование натуральных показателей — по сути своей антиподы; там, где есть директивный план в натуре, не могут "срабатывать" стимулы, и наоборот, — там, где действуют стимулы, не нужно и даже вредно директивное планирование.

Такими же антиподами являются рыночная самонастройка и планирование, будь то директивное или индикативное. Понятие "рынок" включает в себя три элемента: нерегулируемое предложение (свобода производства), нерегулируемый спрос (свобода приобретения), нерегулируемая цена, уравновешивающая спрос и предложение. Если отсутствует хотя бы один из трех элементов, нет и не может быть полного рынка, не вступают в действие силы самонастройки, автоматического регулирования.

Применительно к нашим сегодняшним проблемам, может быть, особенно важно подчеркнуть, что рынок отнюдь не во всем совместим с теми экономическими стимулами, на которые сейчас возлагаются такие большие надежды. Устанавливая, например, сверху цены (даже при отмене производственных адресных заданий в натуре), мы не можем и не должны рассчитывать на то, что заработает механизм саморегулирования. Никакого автоматизма, никакого действия "встроенных регуляторов" хозяйственной жизни в этом случае ждать не приходится. Равновесие в экономике будет поддерживаться только за счет изменения установленных сверху, в плановом порядке цен. Там, где плановики не захотят или "не успеют" вовремя их изменить, неизбежно будет возникать диспропорция. Если, скажем, на дефицитную продукцию не поднять цены, она так и останется дефицитной. И если Госкомцен не установит цену на новую технику так, чтобы должным образом распределить экономический эффект между производителем и потребителем, новая техника либо не будет выпускаться, либо не будет внедряться.

Вот один пример. Воскресенский комбинат "Минудобрения", затратив миллион рублей на совершенствование технологии, в первом квартале 1987 г. перешел наконец на выпуск аммофоса и нитроаммофоса только

высшего качества. Основной показатель качества здесь — содержание питательных веществ в 1 т удобрения; чем выше качество, тем больше питательных веществ приходится на единицу веса, тем меньше в 1 т пустой породы. Действовавшие расценки за 1 т изменены, однако, не были, несмотря на неоднократные просьбы комбината, вследствие чего его прибыль в первом квартале снизилась: питательных веществ производилось столько же, но объем производства в тоннах и, следовательно, валовая выручка сократились. Поплатившийся за технический прогресс комбинат был вынужден уменьшить со второго квартала объем выпуска продукции высшего качества, после чего дела снова пошли на лад. С тех пор прошло более полугода, но потребители продукции комбината, министерство и Госкомцен никак не могли договориться, следует ли повышать цену на более качественные удобрения.

И все-таки представим на минуту, что вся экономика полностью перешла на индикативное планирование, на экономические стимулы, что нет больше плана по номенклатуре, нет фондируемого снабжения, а предприятия, для которых центр устанавливает **только** цены на ресурсы и продукцию, сами принимают решения, какие ресурсы покупать, что производить и кому продавать продукцию. Может ли существовать такая хозяйственная система, чем она лучше или хуже директивного планирования?

В сфере "чистой науки" ответ на этот вопрос был связан с развитием теории линейного программирования. В СССР эта теория была создана прежде всего усилиями замечательного ученого, экономиста-математика, академика Л.Канторовича. В 1939 г. им была опубликована работа "Математические методы организации и планирования производства", в которой излагались основы теории оптимального планирования и линейного программирования. В 1959 г. увидел свет другой его труд, написанный еще в основном в начале 40-х годов, — "Экономический расчет наилучшего использования ресурсов", в котором наряду с формулировкой основной задачи производственного планирования и ее динамического варианта развивалась также концепция так называемых объективно обусловленных оценок. По свидетельству многих специалистов, книга произвела подлинный

переворот в их экономическом мышлении. Приоритет советской науки в данной области признан за рубежом, а сам Л.Канторович — единственный советский экономист, удостоенный Нобелевской премии (в 1975 г. совместно с американцем Т.Купмансом).

Поясним вкратце, в чем суть теории оптимального планирования. Основная задача производственного планирования формулируется так: даны ограничения на воспроизводимые и невоспроизводимые ресурсы, так что в плановом периоде нельзя израсходовать больше ресурсов, чем имеется на начало планового периода, плюс некоторое количество, которое может быть произведено за сам плановый период, даны нормы расхода каждого из ресурсов на каждый вид выпускаемой продукции; даны задания по производству некоторых видов конечной продукции (не меньше такого-то количества); наконец, задана структура потребления других видов конечной продукции. Требуется выбрать такой производственный план из множества возможных вариантов технологических решений (характеризующихся набором коэффициентов — норм затрат ресурсов на единицу продукции), при котором объем конечной продукции с заданной структурой (число так называемых комплектных наборов) будет максимальным. Были разработаны математические методы решения такой задачи, т.е. показано, что она в принципе разрешима.

Далее было доказано, что для найденного оптимального плана существует определенный набор чисел, названный Л.Канторовичем объективно обусловленными оценками. Такие оценки, или "теневые цены", как их еще именуют, могут быть найдены для каждого ограниченного ресурса, для каждого производимого продукта; если исчислить в этих оценках объем использованных ресурсов и стоимость выпуска, то для оптимального плана соотношение результатов и затрат окажется по крайней мере не хуже, чем для другого. Иначе говоря, производители, руководствуясь в своей деятельности такими оценками и стараясь выбрать наиболее рентабельные варианты производства — наилучшие комбинации потребляемых ресурсов и производимых продуктов, — неизбежно должны прийти к оптимальному плану. Такие оценки можно получить, решая двойственную задачу, под которой понимается требование минимизировать затраты ресурсов на производство продукции в "теневых ценах".

Если упростить формулировку основной задачи производственного планирования, переложив ее на бытовой язык, получится примерно следующее. Допустим, общество смогло таким образом сформулировать цель своего хозяйственного развития на год или пятилетку: нам нужно произвести в строго определенном количестве такие-то конечные продукты (вооружения для обороны, дороги и здания для благоустройства городов и т.п.), а другие конечные продукты (продовольственные товары, одежда, мебель, бытовые приборы и т.п.) мы решили рассматри-

вать как комплектные наборы, зафиксировав предварительно их структуру, и чем больше их будет произведено, тем лучше. Допустим, общество точно знает все свои ресурсы (рабочая сила, земля, полезные ископаемые, основные фонды, материальные запасы и проч.) и, кроме того, точно знает множество способов превращения ресурсов в продукцию (если построить завод в одном месте и с одной технологией, то потребуется столько-то оборудования, столько-то сырья и рабочей силы, такое-то количество перевозок из одного места в другое и т.д., а если построить этот завод в другом, — то другое количество, а если расширить мощности на старом заводе, — то третье, и так дальше; наконец, некоторые ресурсы — полезные ископаемые, например, — невоспроизводимы, их истощение в течение планового периода может потребовать возрастающих затрат на добычу или на импорт и т.д.). При таких условиях оказывается, что задача может быть формализована и решена чисто математическими методами: можно будет узнать, где именно строить заводы, какую технологию применить, каких поставщиков к каким потребителям прикреплять, чтобы получить максимальный полезный эффект (наибольшее число комплектных потребительских наборов) с ограниченными ресурсами.

Больше того, оказалось возможным дать однозначный ответ на вопрос: каковы должны быть **оценки** всех ресурсов, чтобы сумма затрат ресурсов, используемых при осуществлении оптимального производственного плана, была минимальной. Проще говоря, было установлено, что имеется один-единственный набор оценок ресурсов и продуктов, обладающих следующим примечательным свойством: если на основе этих оценок установить цены и разрешить предприятиям производить все, что угодно, то они, стараясь максимизировать свою прибыль, станут производить такой набор продуктов, который в точности соответствует рассчитанному прежде оптимальному плану.

Это открытие, по сути, подвело прочный теоретический фундамент под концепции индикативного планирования. Строго математически было показано, что есть способ соединить, увязать интересы всего общества с интересами отдельных производственных коллективов, не спуская им директивные задания по производству про-

дукции в натуре, ничем не ущемляя их самостоятельности.

Назначая цены на ресурсы и продукцию на основе объективно обусловленных оценок, общество получало возможность не административно, но экономически воздействовать на производителей таким образом, что они, преследуя только собственную выгоду (максимизируя свой доход), в конечном счете приносили бы наибольшую пользу всему обществу.

Здесь уместна аналогия с известным в экономической науке принципом "невидимой руки", который был сформулирован еще А.Смитом. Под "невидимой рукой" имеется в виду автоматическое рыночное регулирование, самонастройка, обеспечивающая сбалансированность национального хозяйства в условиях, когда каждый "экономический человек" эгоистичен, преследует свои корыстные интересы: производитель стремится получить побольше прибыли, потребитель — израсходовать свой доход так, чтобы получить максимальный полезный эффект, торговец старается купить подешевле и продать подороже и т.д., но все они "невидимой рукой" (рынком) направляются к цели (общественное благо), которая совсем не входила в их намерения...

Аналогия, конечно, неполная. Рынок — слеп, он не может обеспечить долгосрочные интересы общества, скажем, в том, что касается рационального использования невоспроизводимых природных богатств, формирования оптимальной структуры потребления (потребляется все, что продается, а при хорошей рекламе продать можно все, что угодно, — от пушек до порнографии) и т.д. А индикативное планирование — это "сознательная невидимая рука", которая обеспечивает общественное благо, предварительно точно установив, в чем именно оно состоит.

Цены, рассчитанные "оптимальщиками", отличаются от рыночных и качественно, и количественно. В то время как чисто рыночные цены отражают стихийно складывающуюся систему предпочтений "экономических людей", объективно обусловленные оценки отражают установленные обществом приоритеты социально-экономического развития в условиях ограниченности ресурсов, являются лишь инструментом реализации предварительно рассчитанного оптимального варианта народнохозяй-

ственного плана и потому наилучшим образом соответствуют природе социализма как сознательно оптимизируемой социально-экономической системы.

И директивное, и индикативное планирование, другими словами, подразумевает возможность и неизбежность выбора из многих вариантов развития одного, наиболее предпочтительного. Возможность такого выбора в плановом хозяйстве существует всегда и, так или иначе, этот выбор осуществляется на практике. Но все дело именно в том, как, какими путями этот выбор реализуется — через доведение до производителей жестких заданий по производству продукции в натуре или через воздействие на них посредством цен и налогов.

Очевидно, самое время задаться здесь вопросом: в чем же разница между директивным и индикативным **оптимальным** планом? Если и тот и другой в конечном счете приводят, хоть и разными путями, к одинаковому результату — к реализации наилучшей из возможных производственных программ, так ли важно, как именно это достигается?

Оказывается важно. И прежде всего потому, что в нынешних условиях, да и в обозримой перспективе, когда точно просчитать ни директивный оптимальный натуральный план, ни объективно обусловленные оценки для оптимального индикативного плана по всей номенклатуре производственных изделий абсолютно невозможно, — в этих условиях результаты директивного и индикативного планирования неизбежно оказываются различными. Если все спланировано директивно, неучтенный, непредвиденный вариант, например неожиданно возникшее техническое решение, вообще никак реализован быть не может (фонды ведь все расписаны, а потребители завязаны на поставщиков, и осуществление любых неучтенных вариантов возможно лишь при корректировке плана). Если же в плановом порядке устанавливаются только цены, то прибыльные, но неучтенные заранее варианты обязательно будут реализованы; правда, следствием этого станет, конечно, определенное нарушение сбалансированности, что потребует корректировки цен на ходу или вообще отказа от их планового установления.

Получается, что при наличии неучтенных вариантов (а они всегда существуют, причем их число на несколько

порядков больше числа учтенных) право производственного коллектива выбрать то, что не предусмотрено обществом, превращается в условиях индикативного планирования из формального в реальное. И этот выбор действительно делается, тогда как при директивном планировании даже формальной возможности такого выбора нет.

Поэтому, кстати сказать, наиболее крупные диспропорции порождаются директивным планированием в таких сферах хозяйственной жизни, где особенно трудно делать прогнозы на будущее. Так, директивное планирование научно-технического прогресса явно невозможно и даже вредно, ибо в данной области учесть и предусмотреть не то что все (точный расход ресурсов и "выход" разработок), но даже главное, основное зачастую невозможно. Если здесь и существует потребность в плане, совершенно ясно, что он должен быть только индикативным, т.е. не запрещающим другие технические решения.

Но надо четко представлять и недостатки, ограниченность методов индикативного планирования. Объективно обусловленные оценки очень хороши в теории, но практически, к сожалению, не применимы. Причина все та же: огромная размерность задачи, которую надо решить, чтобы получить обоснованные "теневые цены", и колоссальный объем требуемой информации не позволяют ожидать, что в обозримом будущем подобного рода расчеты станут практически осуществимы. Собственно говоря, размерность двойственной задачи и объем исходной информации к ней имеют тот же порядок, что и аналогичные характеристики прямой задачи, и потому мало-мальски приемлемый индикативный народнохозяйственный план (система цен) так же трудно рассчитать в действительности, как и оптимальный директивный план (взаимоувязанные объемы выпуска в натуре).

Подтверждением сказанного может служить наша прошлая и нынешняя практика установления цен и налогов, заработной платы и процента. Индикативное планирование в целом не только не было более успешным, чем директивное, но и постоянно расстыковывалось, расходилось как с плановым, так и с фактическим развитием реального сектора экономики.

Цены и нормативы

Нормативами в нашей экономике называют устанавливаемые сверху показатели, регулирующие в основном распределение валового денежного дохода трудового коллектива по разным статьям расходов. Нормативами являются, скажем, налоги на прибыль предприятий, нормы амортизации, позволяющие списывать на издержки производства каждый год строго определенную часть стоимости станков, оборудования, зданий и сооружений. Нормативами являются и рентные платежи, призванные создать равные возможности развития для добывающих предприятий, действующих в разных природно-климатических условиях.

Есть у нас и другие нормативы, не имеющие аналогов в странах Запада. Это, например, норматив фонда зарплаты на рубль товарной (чистой) продукции, устанавливающий, какую именно часть валовой (чистой) выручки коллектив может направить на оплату труда. Есть также и нормативы, регулирующие распределение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия: такую-то часть можно направить на материальное поощрение работников (премии), другую — на строительство жилья и детских садов, третью — на развитие производства и т.д.

При нынешней системе всеохватывающего натурального планирования цены и нормативы призваны обеспечить в основном справедливое эффективное распределение созданного продукта между всем обществом и трудовыми коллективами. В перспективе по мере сужения сферы прямого, директивного планирования объемов производства в натуре на цены и нормативы ляжет дополнительная нагрузка — они станут главными рычагами регулирования натуральных пропорций производства. Как же устанавливаются цены и нормативы сегодня? И смогут ли они выполнить предназначенную им роль завтра, когда производители перестанут получать приказы из центра, что и в каком объеме производить?

Ежегодно Госкомцен утверждает 200 тыс. цен и тарифов на товары и услуги: 85 — 90% всех цен, так или иначе, "проходит" через это ведомство, а 42% всех действующих оптовых цен прямо им устанавливается. Ос-

тальные цены устанавливаются министерствами и самими предприятиями по договоренности друг с другом, но лишь при строгом соблюдении действующих правил (в цену обычно "закладывается" нормативный уровень рентабельности, не могущий превышать определенной величины, и т.д.). Госкомцен периодически проводит проверки и наказывает нарушителей. Крупные отклонения от правил выявляются у 10 — 15% предприятий, мелкие — почти на каждом втором, причем, конечно, не в сторону занижения цены. С 1988 г. предприятия, допустившие завышение цены, караются изъятием всей "незаконно" полученной выручки и штрафом на такую же сумму.

Розничные цены устанавливаются примерно так же. Отличие состоит разве что в том, что здесь несколько шире права торгующих организаций (они могут сами назначать цены на новые и особо модные товары или производить уценку залежавшихся) и местных властей. Кооперативная торговля, на долю которой приходится 26% розничного товарооборота, самостоятельно устанавливает цены на сельскохозяйственные продукты, закупаемые у населения, и на выработанные из них товары — это около 16% кооперативного и лишь 4% всего розничного товарооборота. Остальные 84% продаж потребительской кооперации — это товары, закупаемые у государства и реализуемые населению по государственным же розничным ценам. Наконец, еще почти 3% розничного товарооборота — это колхозная торговля, где в основном реализуется продукция личных подсобных хозяйств крестьян и цены вообще не регулируются сверху, а складываются в зависимости от спроса и предложения.

При такой жестко централизованной системе ценообразования неизбежны, конечно, крупные диспропорции. Как видно из *рисунка 12,* уровень рентабельности отдельных крупных отраслей народного хозяйства разнится порой в несколько раз. В разряд высокорентабельных попадают отрасли с быстрообновляемой номенклатурой продукции или услуг, где "накручивать" цену проще всего, — легкая и пищевая промышленность, связь, строительство, машиностроение. Напротив, отрасли со сравнительно устойчивым ассортиментом продукции и услуг не обладают способностью сильно завышать цены и потому оказываются низкорентабельными. Это — железнодорожный транспорт, сельское хозяйство, добы-

вающая промышленность и электроэнергетика. Рентабельность таких отраслей изменяется циклически: несколько лет падения, затем резкий рост в результате единоразового повышения цен, затем новое постепенное падение.

Так, сельское хозяйство, бывшее убыточным долгие годы, стало рентабельным после повышения цен в 1953 — 1955 гг., снова "скатилось" к убыткам в начале 60-х годов, стало прибыльным после повышения закупочных цен в 1965 г., но к середине 70-х годов опять оказалось убыточным и т.д. Последний крупный пересмотр оптовых цен прошел в 1982 г.: рентабельность топливной промышленности повысилась тогда в 2 раза, сельского хозяйства — более чем в 10 раз.

В целом с 1955 г. уровень оптовых цен повысился в сельском хозяйстве в 4,6 раза (в том числе в животноводстве — в 5,6 раза), в нефтедобыче — в 3,8 раза, в угледобыче — в 2,7 раза, в лесозаготовках — в 2,4 раза, в добыче газа — в 2 раза [1]. Тем не менее многие предприятия и даже целые отрасли периодически становятся убыточными. В 1986 г. в промышленности убыточным было каждое восьмое предприятие; на убыточные предприятия пришлось в совокупности примерно 3% всей промышленной продукции. В отдельных отраслях, однако, удельный вес убыточных предприятий значительно выше: в атомной энергетике, например, более 1/5 энергии вырабатывается убыточными станциями; угольная промышленность вся убыточна, государственная дотация покрывает половину стоимости угля. 20 тысяч колхозов и совхозов, т.е. 42% общего числа хозяйств, относятся к разряду убыточных, или низкорентабельных; в трех тысячах колхозов валовой доход не покрывает даже расходов на оплату труда. Всего в стране насчитывается около 24 тыс. предприятий, работающих с убытками, на покрытие которых из госбюджета расходуется ежегодно 10—11 млрд. руб.

Громадные диспропорции существуют также и между оптовыми и розничными ценами. С одной стороны, многие товары продаются по ценам, в несколько раз превышающим себестоимость. Разница улавливается налогом с оборота, так что данные по рентабельности отдельных

---

[1] Коммунист. 1987. № 13. С.15.

отраслей *(рис. 12)* в этом смысле не показательны. В 1983 — 1984 гг. поступления от этого налога достигли максимума — 103 млрд. руб., или почти 20% от величины национального дохода. Главным образом налог с оборота реализуется в ценах на алкогольные напитки и так называемые "престижные" товары (автомашины, меха и др.). Кроме того, сильно завышены розничные цены на многие импортируемые товары.

С другой стороны, непрерывно растут дотации из государственного бюджета на поддержание искусственно заниженных розничных цен ряда базовых товаров и услуг — мяса, молока, масла, картофеля, транспорта, жилья и др. По мясо-молочным продуктам, например, государственные затраты превышают розничные цены в 2 — 3 раза. Кроме того, до недавнего времени по льготным ценам отпускались и отчасти отпускаются колхозам и совхозам техника, минеральные удобрения, электроэнергия, газ, комбикорма. Скажем, минеральные удобрения часто обходятся хозяйствам вдвое дешевле фактической стоимости.

Ничто в нашей экономике не растет так быстро, как дотации к ценам. С 1965 г. по 1986 г. их общая величина возросла с 3,6 млрд. руб. до 73 млрд., т.е. более чем в 20 раз [1]. Общий объем государственных дотаций для обеспечения потребностей народного хозяйства и населения в 1988 г. должен был составить более 90 млрд. руб., или 20% всех расходов бюджета. На 1989 г. расходы государства на покрытие разницы между розничными ценами и фактическими затратами на производство продукции запланированы в размере 103 млрд. руб. (21% расходов бюджета), в том числе дотации по продовольствию — 88 млрд. руб.

Мы живем сейчас фактически в "королевстве кривых зеркал", где экономически большое кажется малым, малое — большим, прямое — кривым, кривое — прямым. Все ценовые пропорции перепутаны. Конечно, во всех странах существуют косвенные налоги и государственные дотации, но нигде так сильно они не искажают ценовые пропорции, как у нас.

Таковы только самые крупные и потому заметные невооруженным глазом диспропорции в ценообразовании.

---

[1] Коммунист. 1987. № 13. С.15.

С Х Е М Ы
И
Д И А Г Р А М М Ы

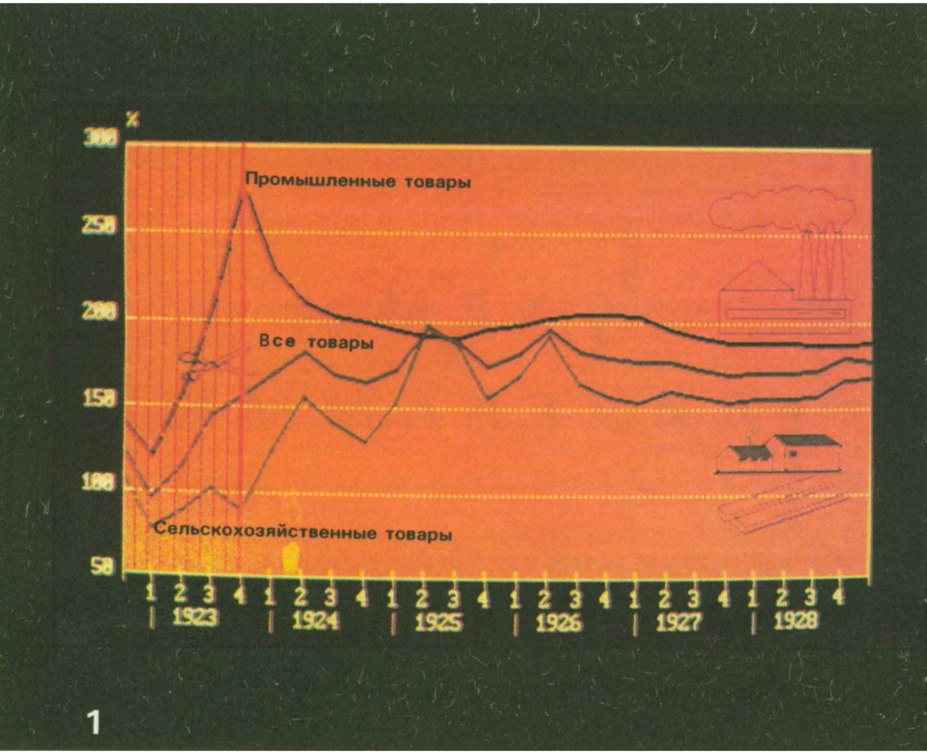


Рис. 1. **Движение цен на промышленные и сельскохозяйственные товары в 1922 — 1928 гг. (1913 г.=100%)**

Примечание: Всесоюзные индексы оптовых цен ЦСУ (бывшие Госплана) на первое число месяца по европейской части СССР.

Источник: Малафеев А.Н. История ценообразования в СССР (1917 —1963). М. 1964. С. 377 — 385; Вайнштейн А.Л. Цены и ценообразование в СССР в восстановительный период 1921 — 1928 гг. М. 1972. С. 174 — 175.

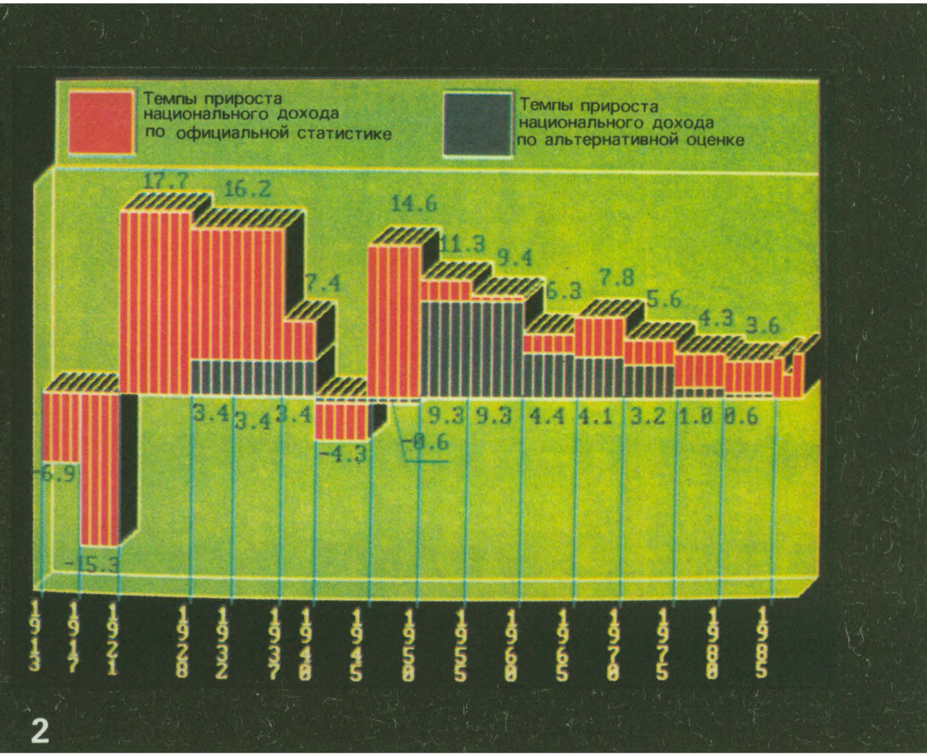


Рис. 2. **Темпы экономического роста в СССР (среднегодовые данные по периодам, в %)**

Источник: Народное хозяйство СССР; Селюнин В., Ханин Г. Лукавая цифра. Новый мир. 1987. № 2. С. 192 — 195; Правда, 1989, 21 января.

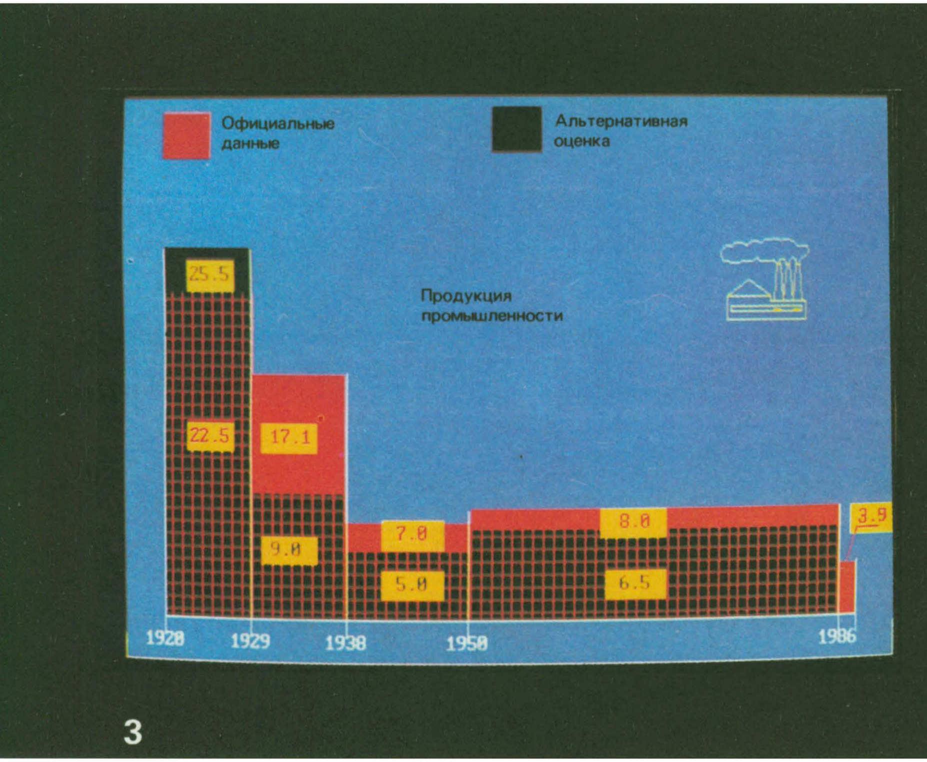
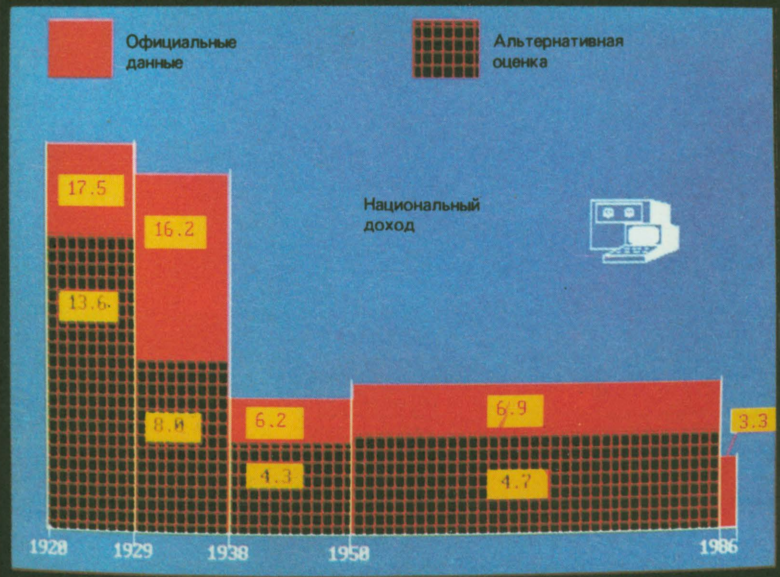


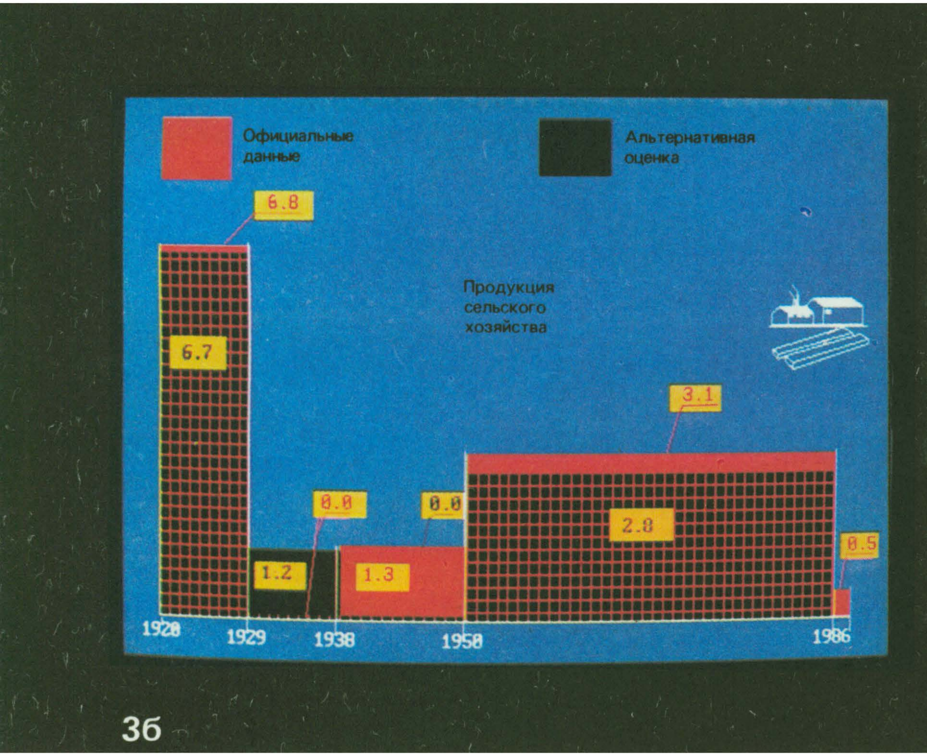
Рис. 3, 3а, 3б. **Среднегодовые темпы прироста производства по официальной и альтернативной оценке (в %)**

Примечание: Периоды, по которым исчислены официальные данные о среднегодовых темпах прироста, в отдельных случаях не совпадают с указанными на 1 год. Для альтернативной оценки взят показатель национального дохода, использованного на потребление и накопление, а продукция промышленности и сельского хозяйства рассчитана как валовая продукция за вычетом внутриотраслевого потребления. Абсолютные показатели, характеризующие отраслевые объемы производства и отдельные компоненты национального дохода, были исчислены в постоянных ценах 1980 г.

Источник: Народное хозяйство СССР; МЭиМО. 1987. № 11. С. 145—157; Правда, 1989, 21 января.


Официальные данные
Альтернативная оценка
17.5
16.2
13.6
Национальный доход
8.0
6.2
4.3
6.9
4.7
3.3
1928
1929
1938
1958
1986

3а



Официальные данные
Альтернативная оценка
Продукция сельского хозяйства
6.8
6.7
1.2
0.0
1.3
0.0
3.1
2.8
0.5
1928
1929
1938
1958
1986

3б

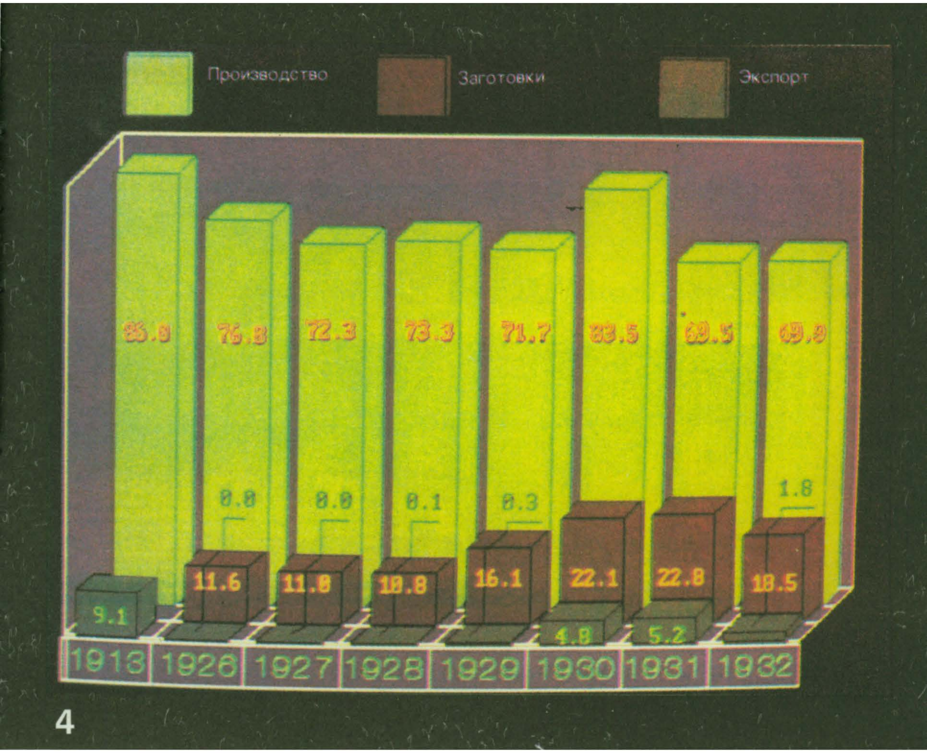


Рис. 4. **Производство, заготовки и экспорт зерна в 1926 — 1932 гг. (млн. тонн)**

Источник: Народное хозяйство СССР; Малафеев А.Н. История ценообразования в СССР (1917 — 1963). М. 1964. С. 126 — 127, 136 — 137, 173.

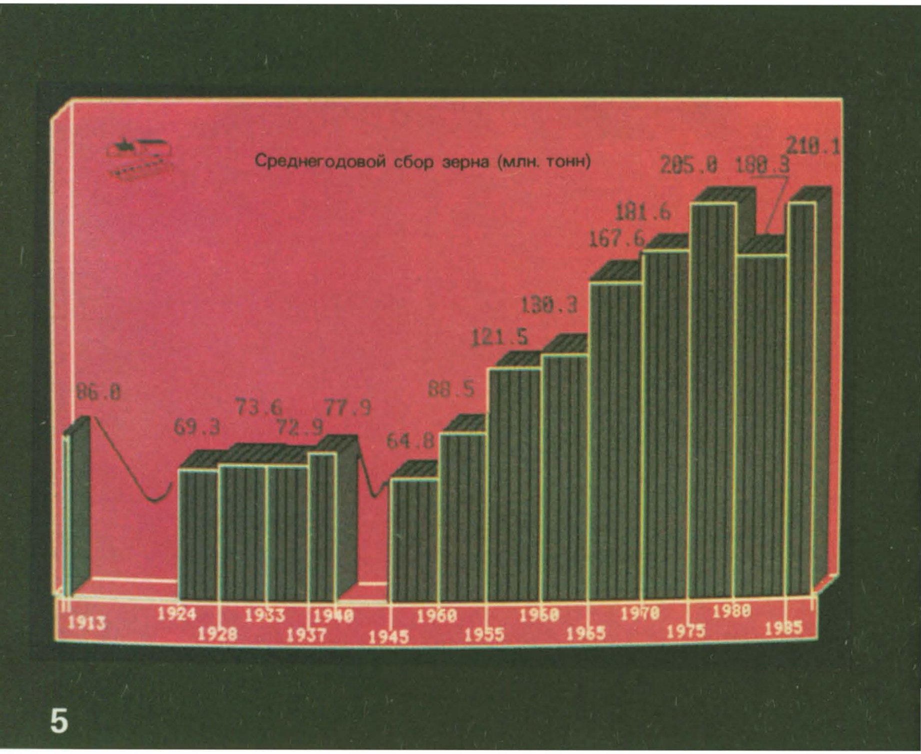
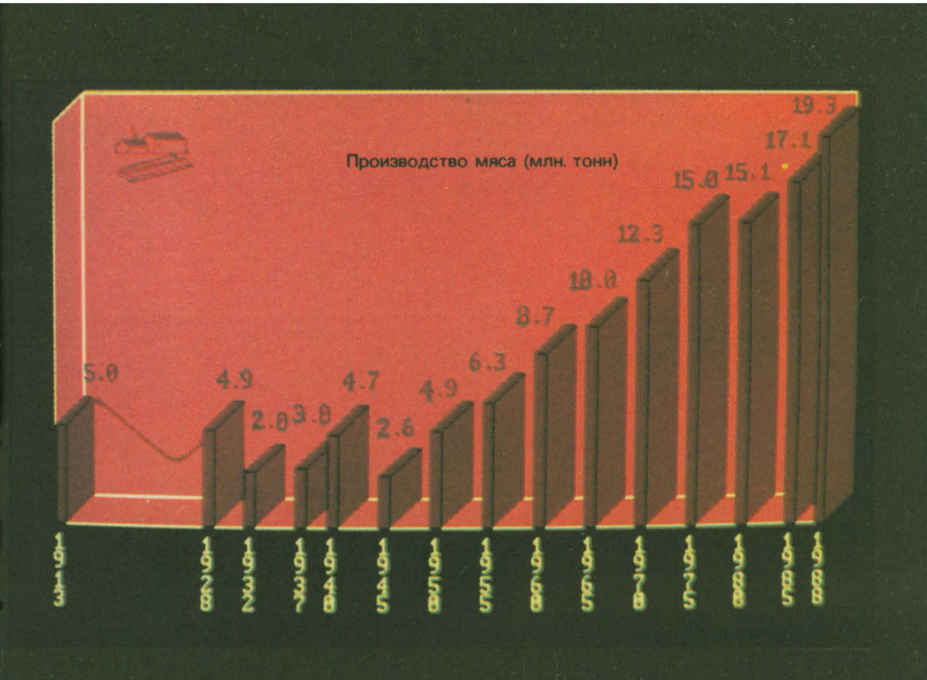


Рис. 5, 5а, 5б, 5в. **Некоторые показатели развития сельского хозяйства**

Примечание: Данные за 1913 — 1917 гг. и 1940 — 1987 гг. — по территории СССР в современных границах; данные за 1918 — 1939 гг. — по территории СССР в границах до 17 сентября 1939 г.

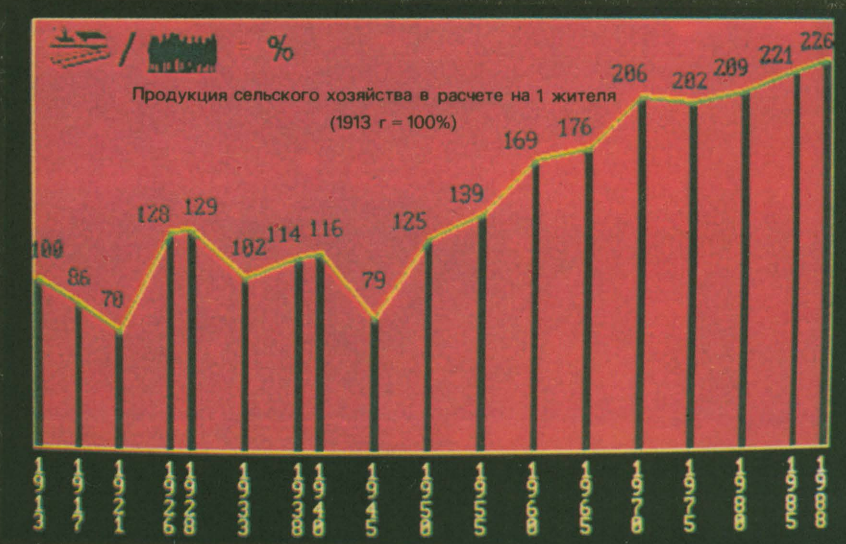
Источник: Народное хозяйство СССР; Правда, 1989, 21 января.


Производство мяса (млн. тонн)
5.0
4.9
2.0
3.0
4.7
2.6
4.9
6.3
8.7
10.0
12.3
15.0
15.1
17.1
19.3
1913
1928
1932
1937
1940
1945
1950
1955
1960
1965
1970
1975
1980
1985
1988

5а


Поголовье крупного рогатого скота (млн. голов)
58.4
50.8
48.9
58.2
33.5
50.9
54.5
47.6
57.1
55.8
74.2
87.2
99.2
111.0
115.1
120.9
118.8
1916
1918
1922
1929
1933
1938
1941
1946
1951
1954
1960
1965
1971
1976
1981
1986
1989

5б


%
Продукция сельского хозяйства в расчете на 1 жителя
(1913 г = 100%)
100
86
70
128
129
102
114
116
79
125
139
169
176
206
202
209
221
226
1913
1917
1921
1926
1928
1933
1938
1940
1945
1950
1955
1960
1965
1970
1975
1980
1985
1988

5в

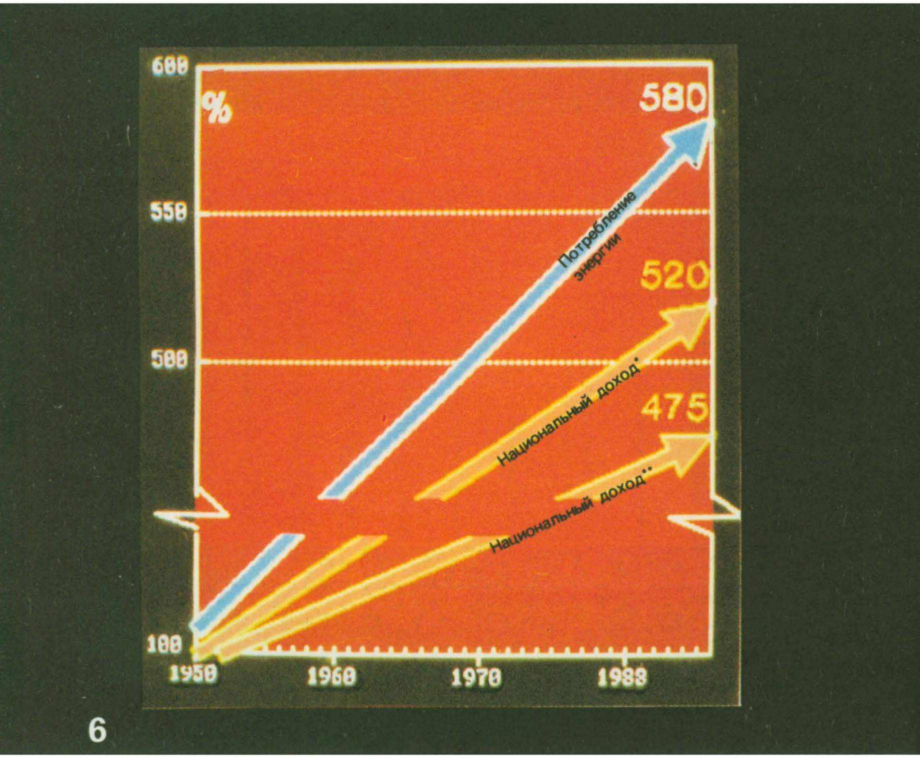
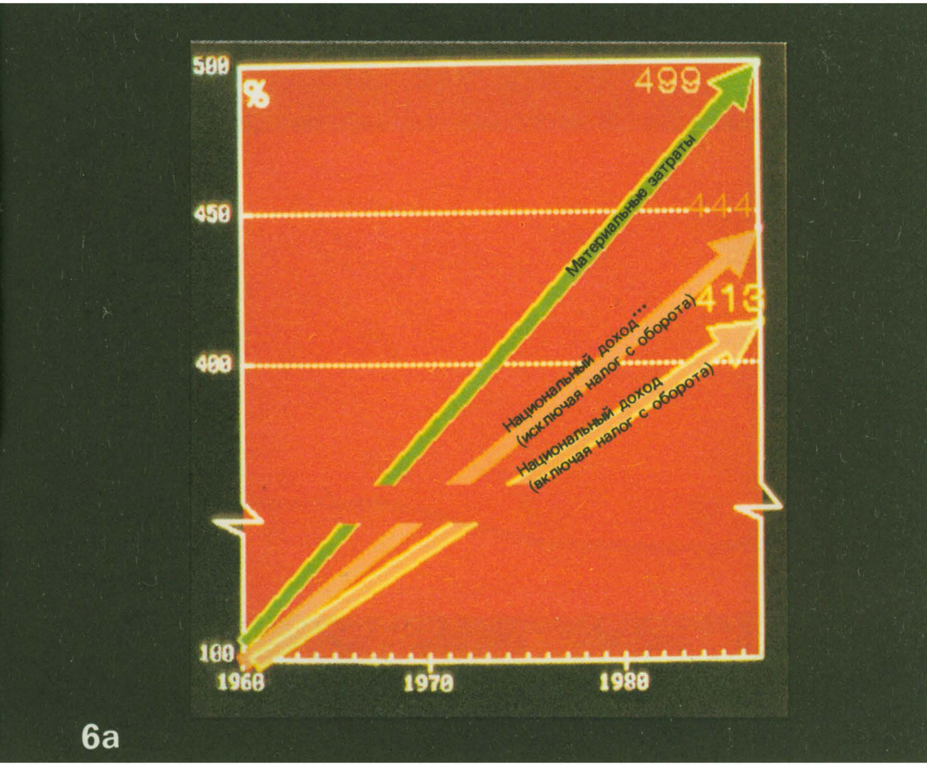


Рис. 6, 6а. **Изменение материалоемкости и энергоемкости национального дохода**

Рост потребления энергии и физического объема национального дохода, 1950 г.=100%
*Альтернативная оценка (Б. Болотина).
**Альтернативная оценка (В. Селюнина, Г. Ханина).



6а

Рост материальных затрат и национального дохода в текущих ценах, 1960 г.=100%

***Налог с оборота, завышающий цены на ряд готовых изделий, но не на сырье, топливо и материалы, строго говоря, следует исключать из подсчета, ибо его относительное (в % к национальному доходу) сокращение в рассматриваемый период занижало рост номинального национального дохода в сравнении с увеличением материальных затрат, стоимость которых не включает налога с оборота.

Источник: Народное хозяйство СССР; МЭиМО. 1987. № 11. С. 149; Новый мир. 1987. № 2. С. 193 — 195.

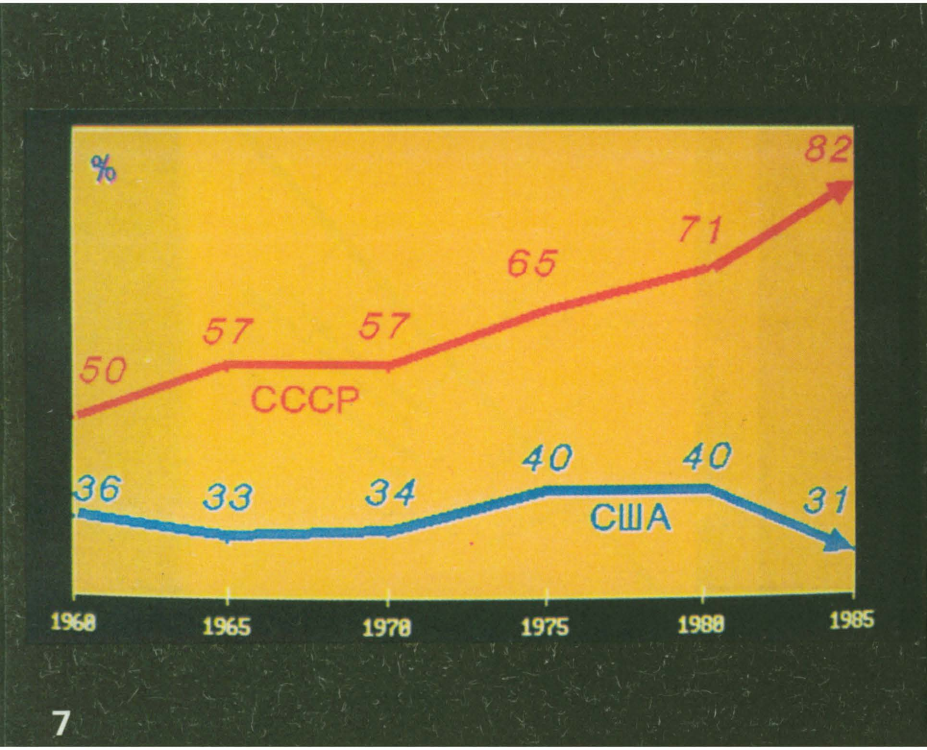


Рис. 7. **Товарно-материальные запасы, в % к национальному доходу**

Примечание: СССР — товарно-материальные запасы на конец года, исключая запасы колхозов (составившие в 1986 г. почти 9% от национального дохода), в % к национальному доходу, использованному на потребление и накопление.
США — товарно-материальные запасы на конец года в % к национальному доходу в частном предпринимательском секторе; национальный доход частного предпринимательского сектора рассчитан на базе предположения, что его доля в совокупном национальном доходе та же, что и в ВНП.

Источник: Народное хозяйство СССР; Economic Report of the President.

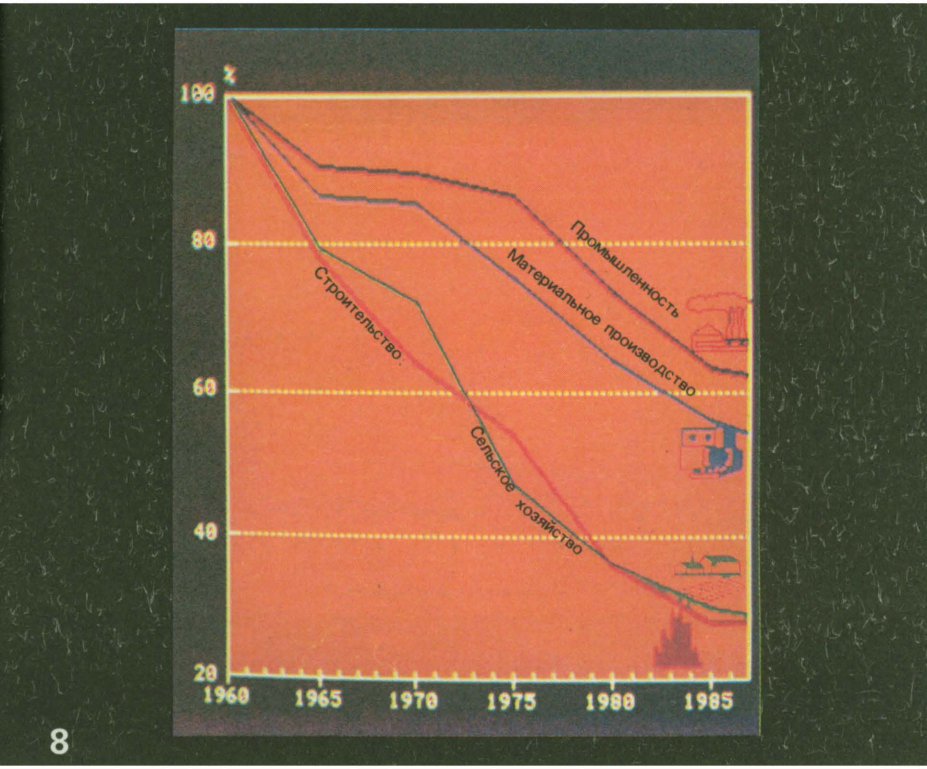


Рис. 8. **Динамика фондоотдачи, 1960 г.=100%**

Примечание: Фондоотдача в строительстве рассчитана как отношение объема строительно-монтажных работ, выполненных подрядным способом, к основным фондам в строительстве.

Источник: Народное хозяйство СССР.

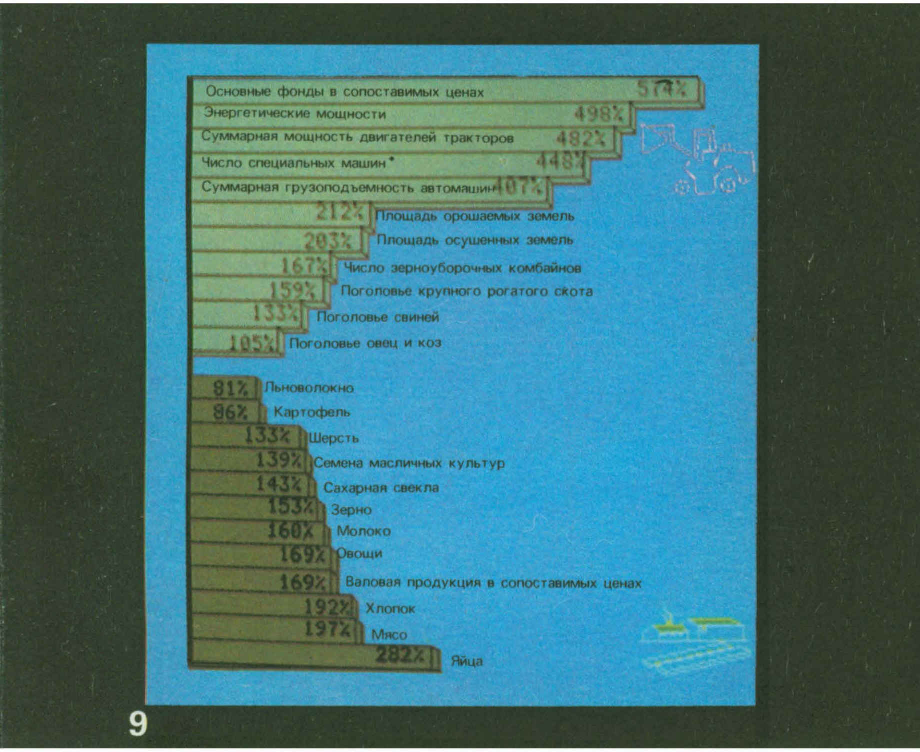


Рис. 9. **Темпы роста основных фондов и продукции в сельском хозяйстве, 1960 — 1985 гг., %**

*Невзвешенная средняя по 13 видам машин — тракторные плуги, сеялки, тракторные культиваторы, рядковые жатки, специализированные комбайны и уборочные машины, погрузчики, подборщики, доильные установки.

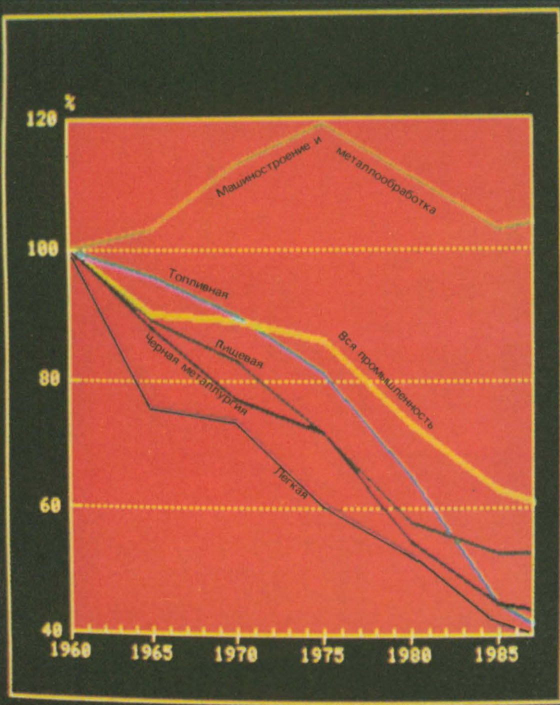
Источник: Народное хозяйство СССР.



Рис. 10. **Темпы роста основных фондов и продукции в промышленности 1960 — 1985 гг. в %**

*Рост за период 1960 — 1980 гг. Рассчитано на основе данных о выпуске 190 — 250 видов продукции в натуральном выражении (так же, как и в таблице 4).

Источник: Народное хозяйство СССР; ЭКО. 1986. С. 29.



11

Рис. 11. **Движение фондоотдачи в некоторых промышленных отраслях, 1960 г.=100%**

Источник: Народное хозяйство СССР. Машиностроение и металлообработка.

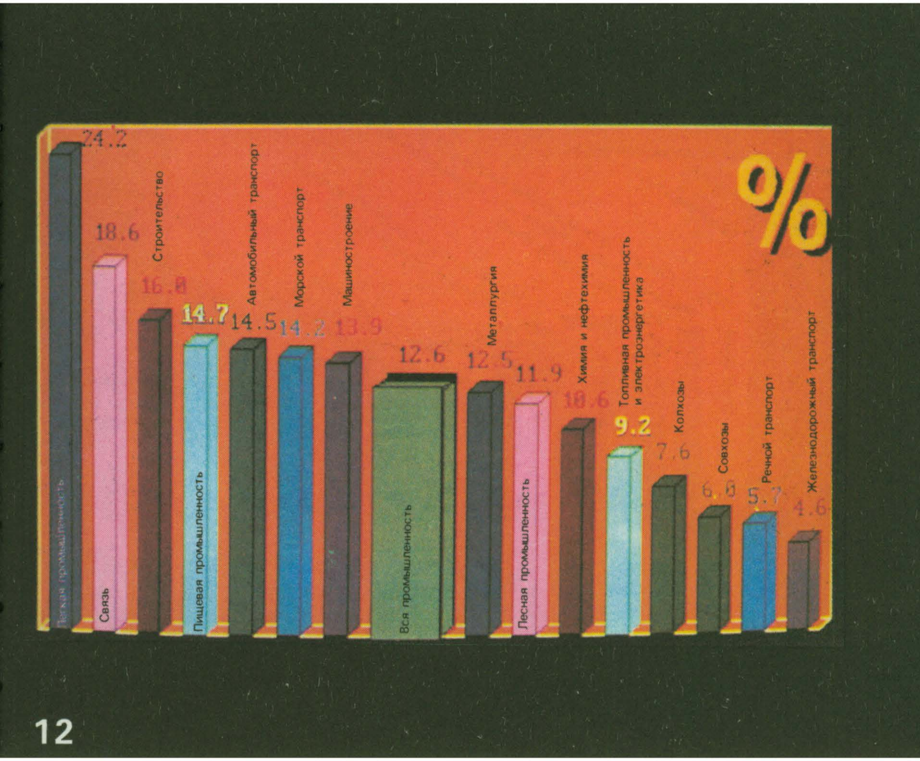


Рис. 12. **Рентабельность* основных отраслей народного хозяйства в 1986 г., %**

*Отношение прибыли к стоимости основных фондов и материальных оборотных средств.

Источник: Народное хозяйство СССР.

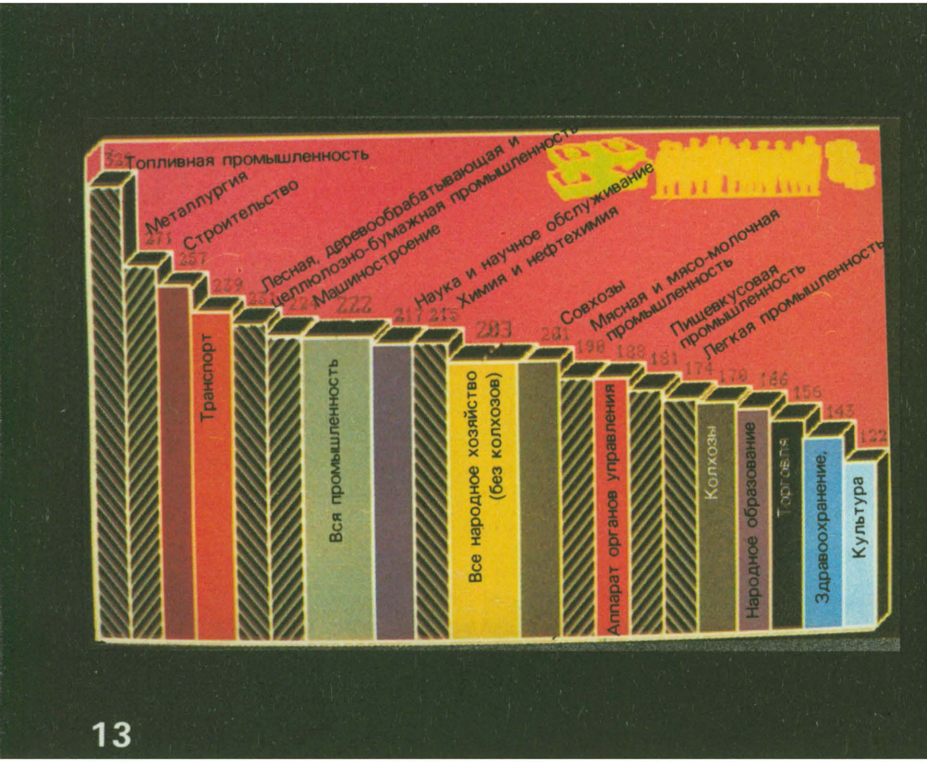


Рис. 13. **Среднемесячная заработная плата рабочих, служащих и колхозников в некоторых отраслях народного хозяйства в 1987 г., в рублях**

Источник: Народное хозяйство СССР.

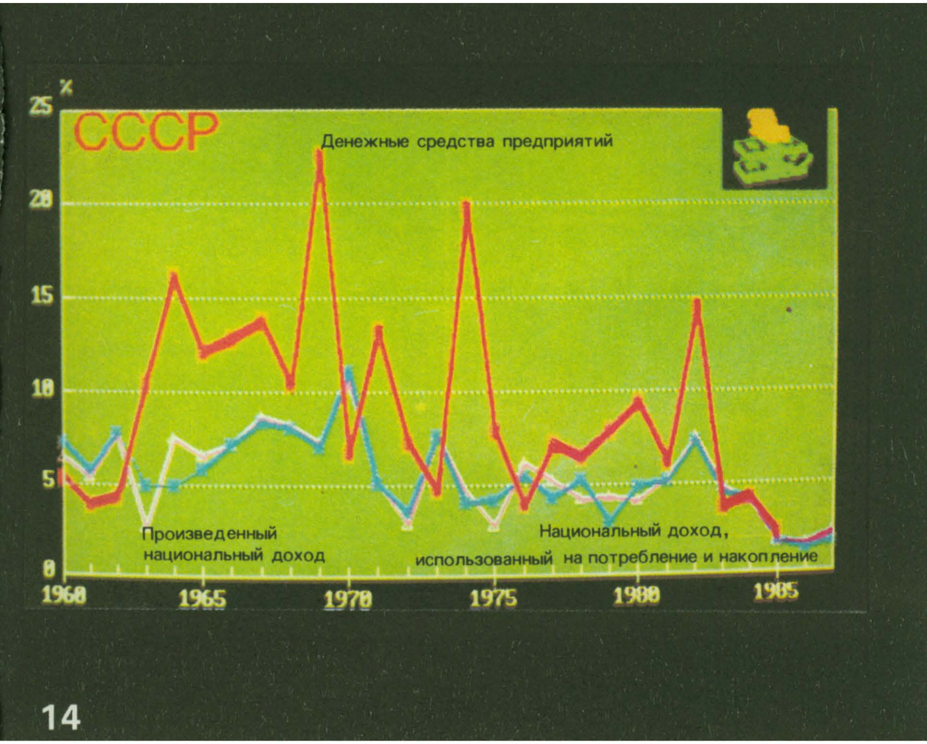
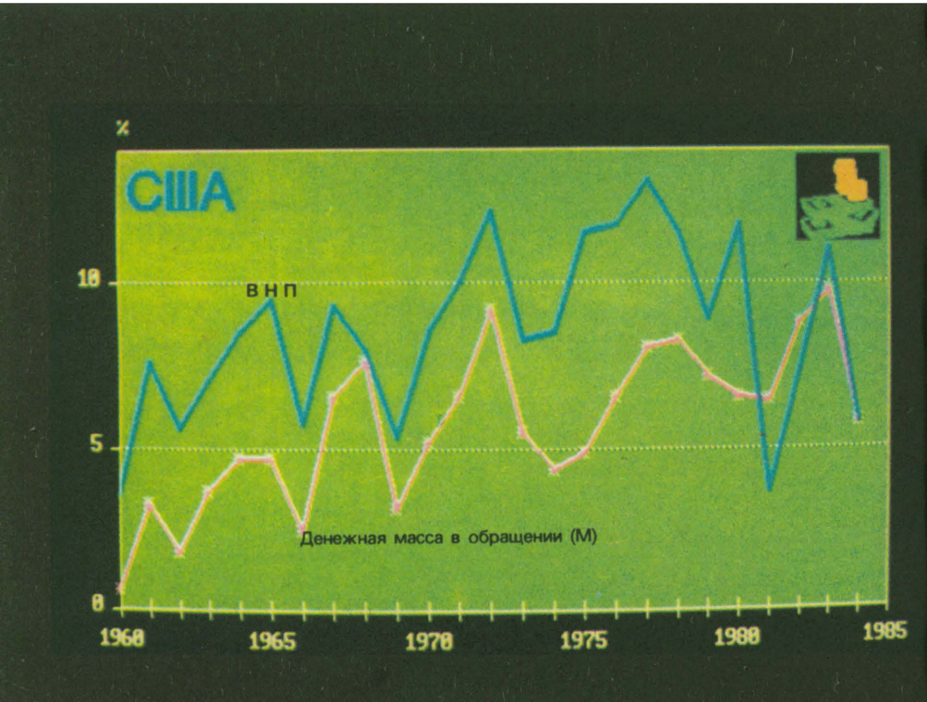


Рис. 14,14а. **Темпы прироста денежной массы в обращении и национального дохода (ВНП) в текущих ценах, %**

Примечание: Кривая, характеризующая темпы прироста ВНП США, сдвинута влево на 1 год так, что значение показателя на графике для 1960 г. соответствует его фактическому значению в 1961 г. и т.д.

Источник: Народное хозяйство СССР; Economic Report of the President.


%
США
ВНП
Денежная масса в обращении (М)
10
5
0
1960
1965
1970
1975
1980
1985

14а

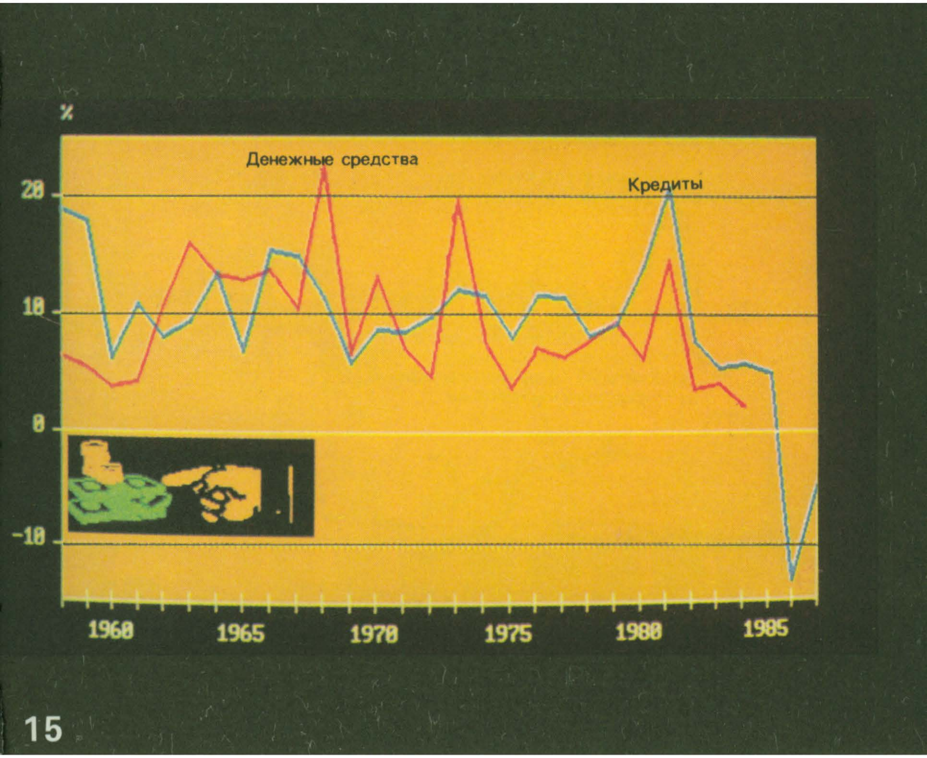


Рис. 15. **Темпы прироста банковских кредитов (остатков ссуд на конец года) и денежных средств предприятий, в %**

Примечание: Кривая, характеризующая темпы прироста денежных средств предприятий, сдвинута влево на 1 год так, что значение показателя на графике для 1960 г. соответствует фактическому значению за 1961 г. и т.д.

Источник: Народное хозяйство СССР.

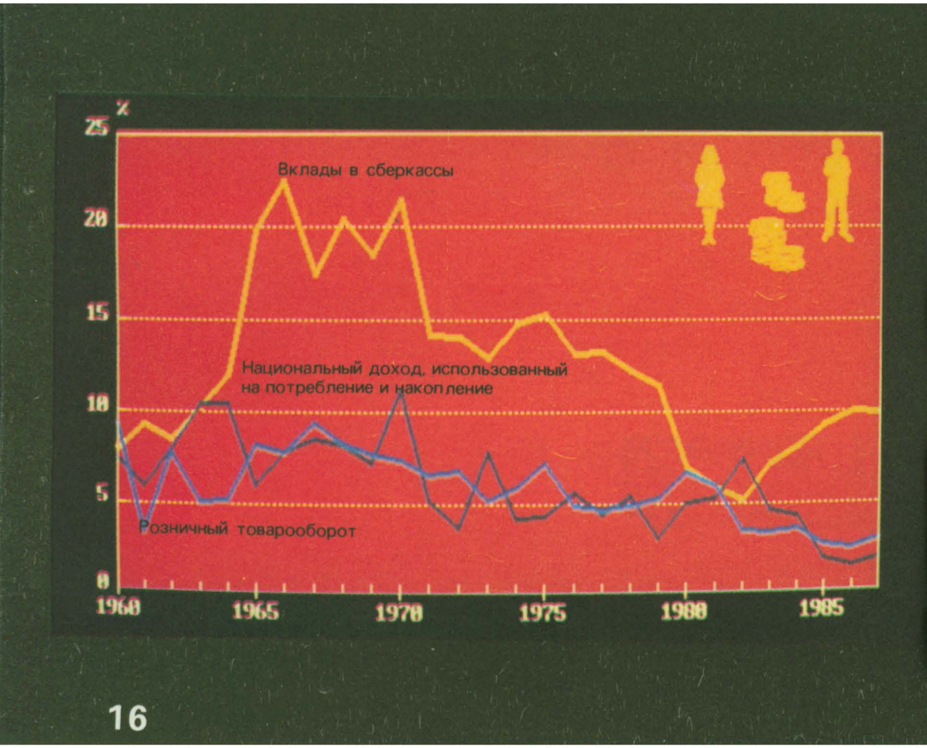


Рис. 16. **Темпы прироста вкладов в сберкассы, розничного товарооборота* и национального дохода в текущих ценах, в %**

*Розничный товарооборот государственной, кооперативной и колхозной торговли в текущих ценах.

Источник: Народное хозяйство СССР.

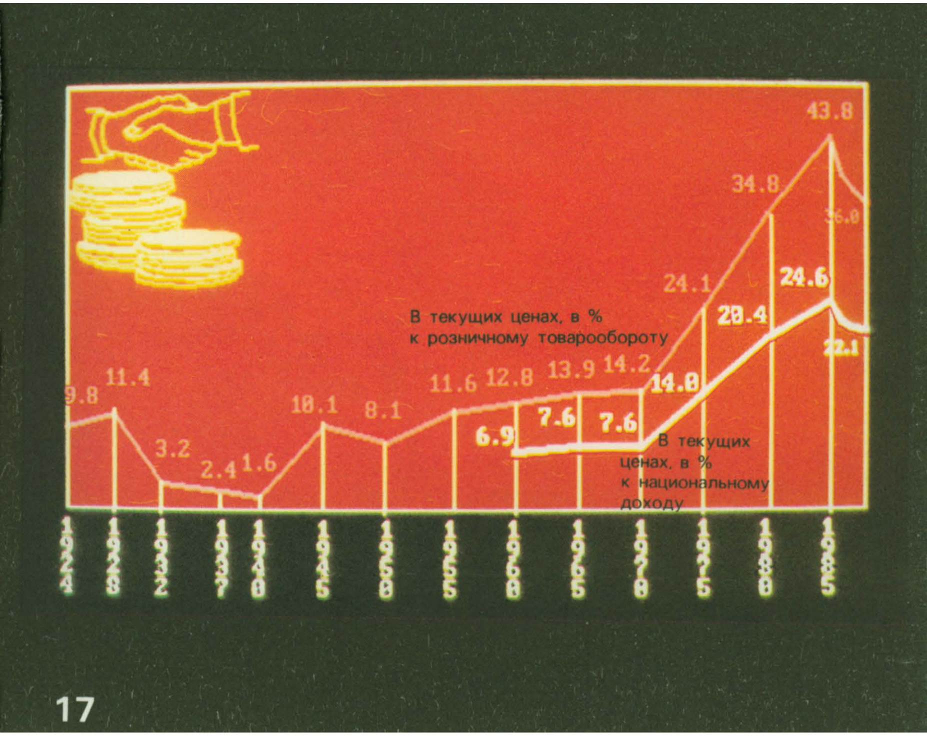
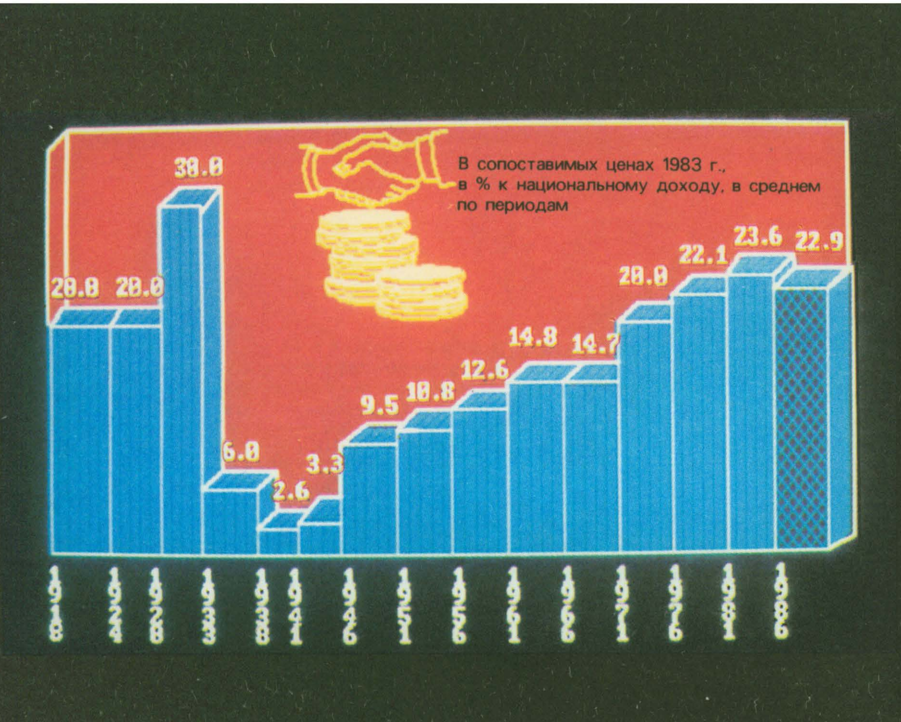


Рис. 17, 17а. **Оборот внешней торговли СССР**

Пересчет инвалюты в рубли производился по курсу: 1924 г. — 0,199 руб. за 1 доллар; 1928 г. — 0,194; 1932 г. — 0,199; 1937, 1940, 1945 гг. — 0,530; 1950, 1955, 1960, 1970 гг. — 0,900; далее по курсу, установленному Госбанком.

Источник: Народное хозяйство СССР; МЭиМО. 1987. № 11. С. 147.


В сопоставимых ценах 1983 г.,
в % к национальному доходу, в среднем
по периодам
20.0
20.0
30.0
6.0
2.6
3.3
9.5
10.8
12.6
14.8
14.7
20.0
22.1
23.6
22.9
1918
1924
1928
1933
1938
1941
1946
1951
1956
1961
1966
1971
1976
1981
1986

17a

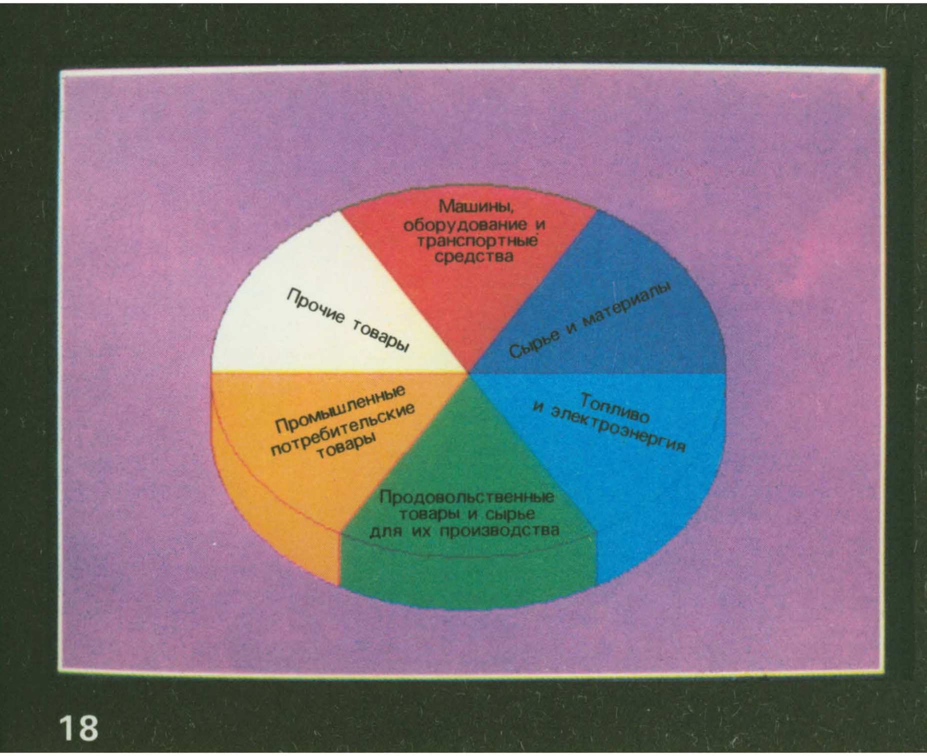
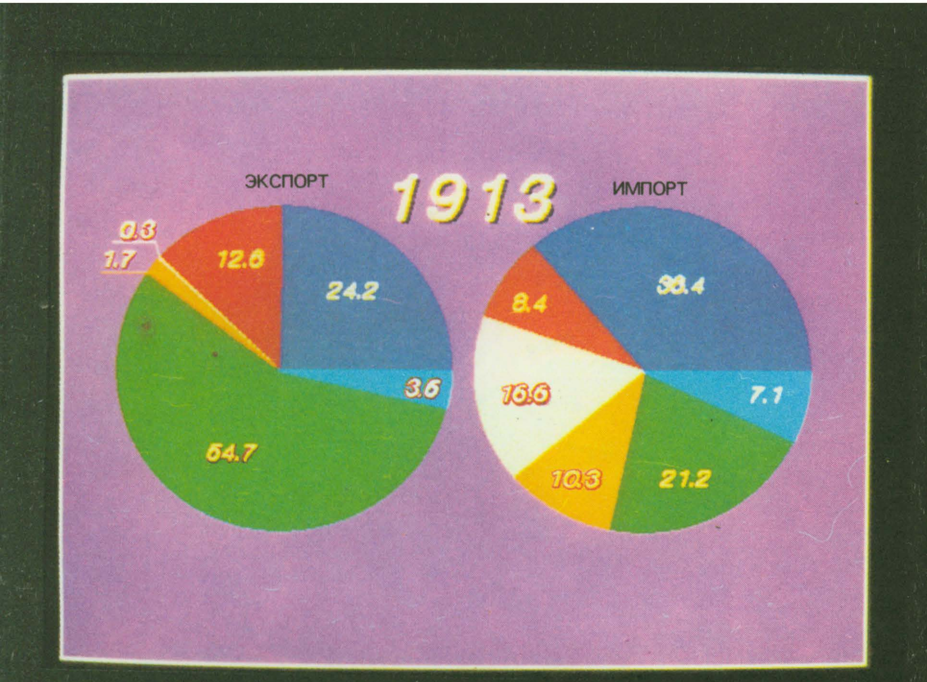
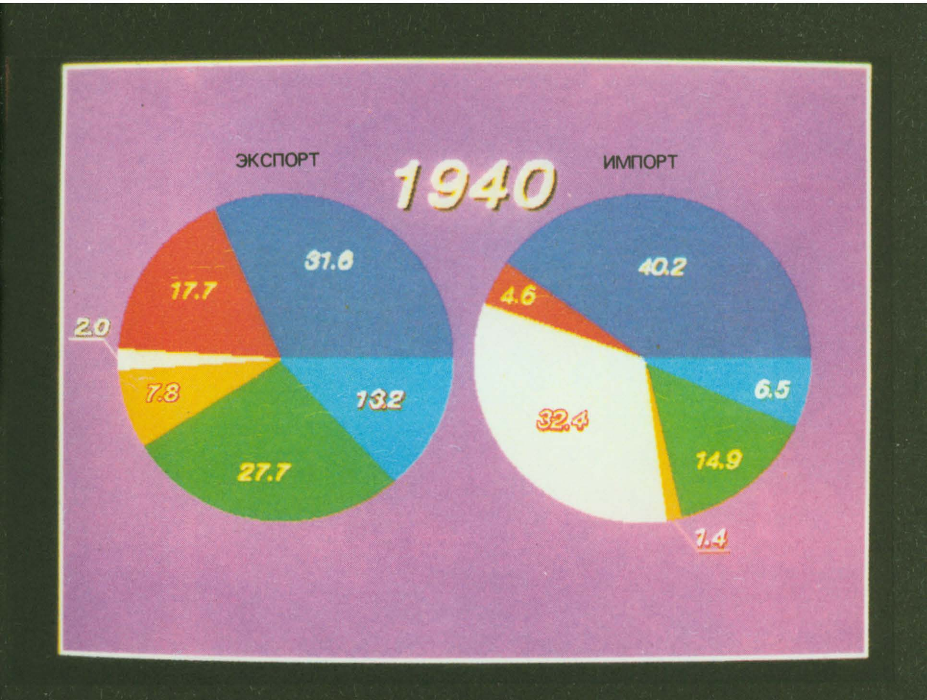


Рис. 18,18а,18б,18в,18г,18д. **Структура экспорта и импорта СССР, %**

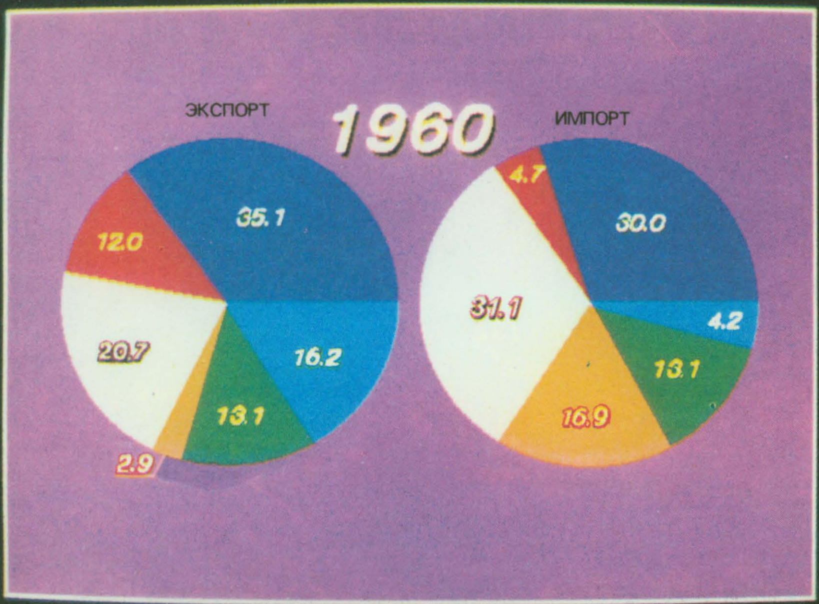
Источник: Народное хозяйство СССР.



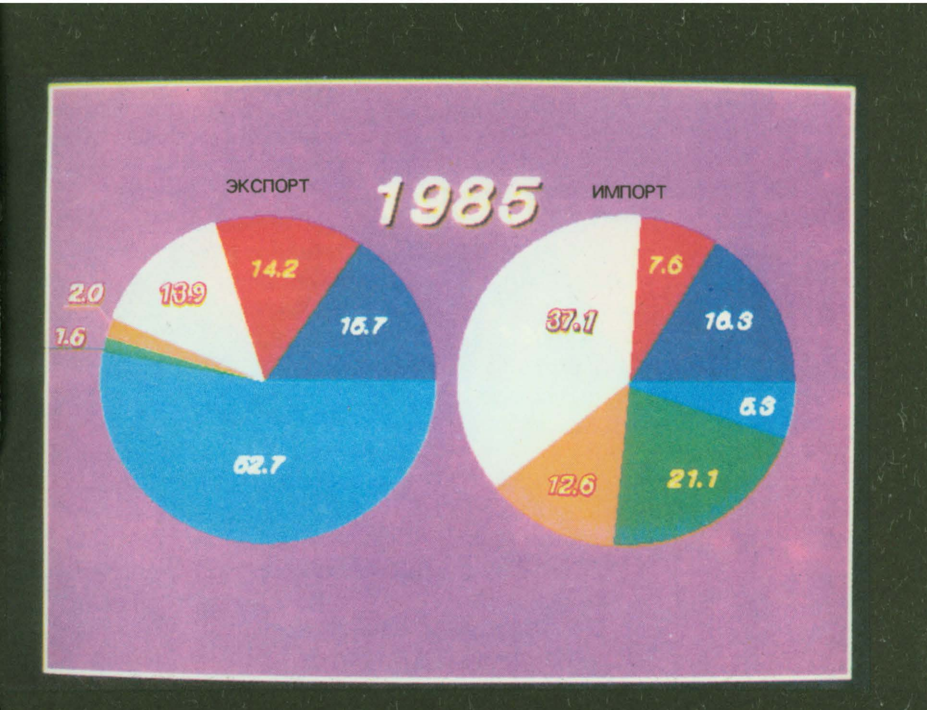
18a



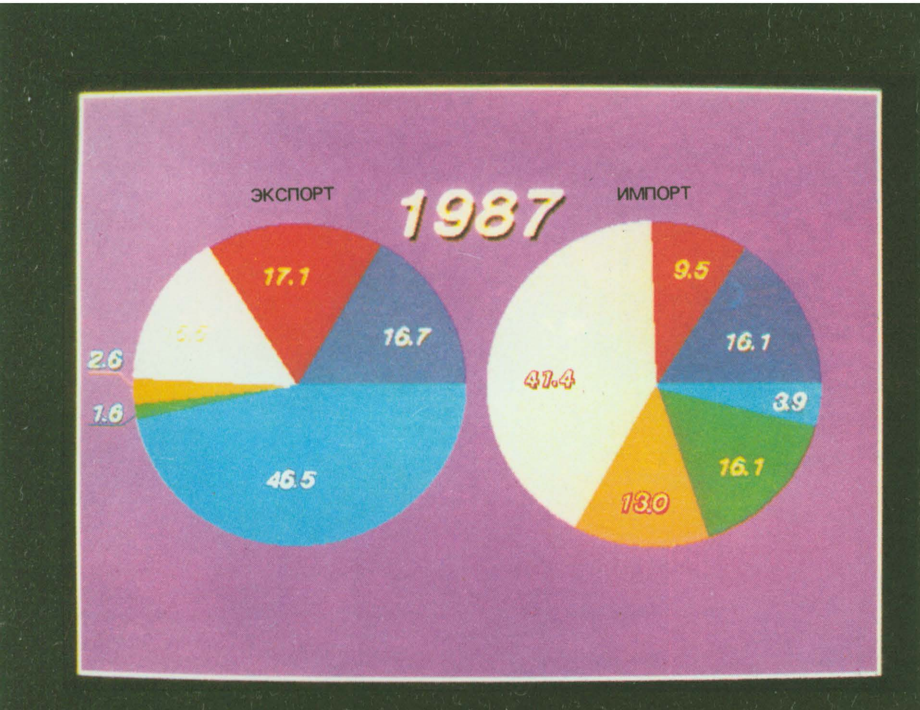
18б


ЭКСПОРТ
1960
ИМПОРТ
35.1
12.0
20.7
16.2
13.1
2.9
4.7
30.0
31.1
4.2
13.1
16.9

18в



18г



18д

Исправить их, между прочим, совсем не сложно: хоть завтра можно провести реформу оптовых цен так, чтобы обеспечить всем отраслям, и даже отдельным предприятиям, и даже изготовлению каждого отдельного продукта примерно одинаковый средний народнохозяйственный уровень рентабельности. Труднее выравнять розничные цены на потребительские товары, ибо здесь непосредственно затрагиваются жизненные интересы людей. Однако и это возможно при должной разъяснительной работе и надлежащей системе компенсации. Неясно только, что делать дальше.

Ведь были в нашей истории реформы оптовых и розничных цен, в том числе и такие, которые выравнивали прибыльность разных отраслей. Результат тем не менее всегда был одним и тем же: отраслевые уровни рентабельности очень скоро — через несколько лет — "разбегались" в разные стороны, повышались в отраслях вторичной обрабатывающей промышленности, в строительстве, связи и понижались в сырьевом секторе. И через некоторое время снова приходилось "выравнивать" цены...

Макроэкономические ценовые пропорции, соотношение уровней цен по крупным товарным группам (промышленная — сельскохозяйственная продукция, сырье — готовые изделия, услуги транспорта — продукция машиностроения и т.д.) — это только небольшая, хоть и важная часть работы директивных органов, устанавливающих цены. Несравненно больших усилий требует "текучка" — повседневное регулирование цен на миллионы отдельных конкретных продуктов и услуг. Возникающие здесь диспропорции, возможно, менее заметны со стороны, ибо во многом взаимопогашаются при подсчете ценовых соотношений по высокоагрегированным товарным группам. Но в совокупности они, пожалуй, еще более значительны и не менее вредны, чем макроэкономические ценовые неувязки.

Госкомцен систематически недооценивает или, наоборот, переоценивает фактическую стоимость изделий и никак не может "попасть в точку"; в лучшем случае ему удается только исправлять наиболее очевидные ценовые диспропорции через несколько лет после того, как они возникают.

В 1982 г., например, чтобы стимулировать производ-

ство изделий из малоценной пушнины, были повышены заготовительные цены на шкурки крота — с 20 до 50 копеек за штуку. Заготовка увеличилась, теперь все базы завалены этими шкурками, промышленность не успевает их перерабатывать, часто они сгнивают на складах. Министерство легкой промышленности уже дважды обращалось в Госкомцен с просьбой снизить заготовительные цены, но до сих пор "вопрос не решен". Недосуг решать, нет времени, ведь кроме цен на пресловутые шкурки есть еще 25 млн. цен, за которыми надо следить. И, кроме того, как узнать, на сколько надо снизить цену сегодня, чтобы не пришлось ее повышать завтра?

В розничной торговле крайне сложна процедура уценки неходовых товаров. Очень часто продукция оседает на складах только потому, что цена ее завышена, а вовремя снизить цены вышестоящие органы не успевают. К началу 1988 г. в торговле скопилось не пользующихся спросом товаров устаревших фасонов, моделей и конструкций на общую сумму 1,4 млрд. руб., не говоря уже о скоропортящихся товарах, которые нередко пропадают и списываются.

Мало, наверное, найдется предприятий, которые не имели бы претензий к Госкомцен. Горняки Джезказгана, крупнейшего центра добычи цветных металлов в Казахстане, жалуются, что поставленные им предприятиями Министерства тяжелого машиностроения погрузочные машины и буровые установки всего на 25 — 30% производительнее прежних, но стоят вчетверо дороже. Министерство сельскохозяйственного машиностроения недовольно высокой ценой на хлоропреновые каучуки Ереванского научно-производственного объединения "Наирит": эти каучуки, идущие на изготовление шин для комбайна "Дон-1500", стоят почти вдвое дороже серийных, хотя не дают шинным заводам никаких преимуществ. Да мало ли подобных примеров?

Госкомцен, устанавливающий цены на основе калькуляций себестоимости, составляемой самими производителями, при самых благих намерениях физически не способен углядеть за всеми технологическими тонкостями и нюансами производства. Заявки заводов-изготовителей обычно урезаются, издержки предписывается калькулировать на базе прогрессивных норм расхода ме-

талла, материалов, трудозатрат, но разве можно все учесть сверху?

Закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию дифференцированы по географическим районам. По крупному рогатому скоту выделено, например, 74 зоны, закупочные цены зерна на Севере вдвое выше, чем на Юге. Цены возмещают производителям затраты, но отнюдь не стимулируют рациональное географическое размещение производства: в Вологодской области производство зерна обходится втрое дороже, чем на Кубани, но тем не менее в целом прибыльно. Благодаря таким ценам производство зерна с более низкой себестоимостью в Краснодарском крае оказывается менее рентабельным, чем в Тульской области. В Томской области, где пшеница практически никогда не дозревает, производители получают со всеми надбавками 16 — 17 руб. за центнер, а на Ставрополье за пшеницу более высокого качества — только 10 — 11 руб.

Действуют надбавки к ценам на низкорентабельную продукцию, вследствие чего отстающие малоприбыльные хозяйства (которые и получают надбавку) оказываются порой рентабельнее передовых высокоприбыльных (которым надбавка не положена).

Верхом нелепости выглядят надбавки к ценам на зерно и некоторые другие сельскохозяйственные продукты, выплачиваемые хозяйствам при расширении производства сверх среднегодового уровня прошлой пятилетки. В урожайный год из-за таких надбавок цены фактической реализации оказываются самыми высокими, выше, чем в неурожайный, тогда как во всем мире все происходит как раз наоборот. Такие надбавки ориентируют совхозы и колхозы на расширение производства любой ценой, невзирая на затраты: расширяющееся, но неэффективное хозяйство получает больше, чем высокоэффективное, но медленно растущее.

Кажется на первый взгляд (как и в случае с дефицитом), что всякая ценовая неувязка имеет свое вполне конкретное рациональное объяснение — не учли, не предвидели, вовремя не среагировали. Нет, конечно, все не так: ошибочно не только практическое воплощение идеи, но и сама идея, нерационален прежде всего сам принцип всеохватывающего ценового планирования. Стремление установить в плановом порядке сверху цены всех продук-

тов и всех ресурсов имеет не больше шансов на успех, чем попытка починить часовой механизм с помощью кувалды.

Попробуйте точно рассчитать на бумаге, в кабинете цену хотя бы одного товара так, чтобы она адекватно отражала общественно необходимые затраты в расчете на единицу полезного эффекта, степень сбалансированности спроса и предложения, ограниченность невоспроизводимых ресурсов и т.д. Не получится, не может получиться хотя бы только потому, что все цены взаимосвязанны, цена одного товара зависит от цен многих других.

Чтобы определить общественно необходимые затраты труда на производство 1 кв.м тканей, нужно, если вспомнить уже приводившийся пример, знать нормативные расходы красок на выпуск тканей, нефти — на производство красок, электромоторов — на добычу и перекачку нефти, проволоки — на обмотку электромоторов и т.д. Слишком много здесь пропорций, все точно учесть невозможно. Или, чтобы определить, насколько нужно поднять цены на дефицитные ткани для выравнивания спроса и предложения, надо, среди прочего, знать, в какой мере сократится (расширится) вследствие подорожания тканей спрос на другие потребительские товары (на иголки и нитки, скажем, расширится, так как благодаря повышению цены производство тканей возрастет и шить будут больше, но на услуги туристических бюро сократится, поскольку население будет больше тратить на одежду за счет экономии на развлекательных путешествиях).

В мире цен все взаимосвязано, так что малейшее изменение одного элемента передается по цепочке на миллионы других. Рассчитать с приемлемой точностью цены так же трудно, как и сбалансированный план в натуре. И это не субъективное мнение того или иного экономиста, но математически точно доказанное в теории оптимального планирования положение. **При индикативном планировании, другими словами, так же как и при директивном, теоретически возможная стопроцентная рациональность оказывается на практике недостижимой, немыслимой и утопической.** Теоретически можно перевернуть земной шар, если есть точка опоры, но на практике ее нет.

В печати сейчас идет широкое обсуждение реформы ценообразования: пишут, что цены на сырье занижены,

что энергоресурсы у нас самые дешевые в мире, что цены на продукцию сельского хозяйства уже отражают не столько общественно необходимые затраты, сколько огромные дотации из казны. Все правильно, но ведь это наиболее очевидные, кричащие диспропорции. Если целая отрасль, угольная промышленность например, убыточна, можно смело писать, что виной тому занижение цен на уголь, — разве могут **все** трудовые коллективы отрасли работать плохо, неэффективно? Если на мировом рынке тонна кузбасского угля в зависимости от качества стоит от 30 до 50 дол., а на внутреннем продается по средней цене 11,4 руб., то тут вовсе не надо быть крупным специалистом, чтобы разглядеть дефекты ценообразования.

А если от общих рассуждений на уровне "больше — меньше" пойти чуть дальше и задаться вопросом, на какую именно величину должны быть повышены цены на уголь и как учесть в налогах на прибыль условия добычи, которые даже в двух рядом расположенных шахтах не являются одинаковыми? А если спросить, в какой мере субъективные (качество работы коллектива), а в какой — объективные (техническая оснащенность, качество сырья и т.д.) обстоятельства ответственны за то, что в одном и том же городе — Москве — на "Трехгорке" затрачивают 4 человеко-часа на тонно-номер пряжи, а на фабрике "Освобожденный труд" — 24?

Недостатка в рецептах нахождения "ценовой точки опоры" вроде бы не ощущается. В качестве универсального измерителя многие предлагают использовать энергозатраты и нормативную трудоемкость. Госкомцен выдвигает во главу угла калькулирование стоимости единицы полезного эффекта, а не единицы продукции, как раньше. В основу новых противозатратных цен предполагается класть прогрессивные нормы расхода материальных и трудовых ресурсов и единую норму рентабельности. В сельском хозяйстве "научно обоснованная цена" увязывается с учетом ресурсного потенциала производителей (балл почвы, специализации, место расположения, трудообеспеченность и т.п.). Что ж, расчеты такого рода ведутся во всем мире, они необходимы, если речь идет о теоретических исследованиях. Важно только понимать, что попытки зарегулировать живые реальные цены в соответствии с теми или иными надуманными построе-

ниями, с очередными "универсальными принципами" ничего, кроме вреда, принести не могут. Слишком мало знаем мы о такой сложнейшей общественной взаимосвязи, какой является цена, слишком примитивны наши теоретические представления о ней.

Почему бы, кстати сказать, теоретикам ценового конструирования не проверить свои схемы для начала на ценах мирового рынка? Ведь до сих пор ни на Западе, ни у нас нет моделей, которые бы объясняли (прогнозировали) динамику ценовых соотношений на свободном рынке со сколько-нибудь приемлемым уровнем точности. И разве не ясно, что научно обоснованный подход к установлению цен в нашем хозяйстве непременно подразумевает исчерпывающее и полное познание законов динамики рыночных цен, точные представления о том, что именно они отражают, а что не отражают, что стимулируют, а что нет? Да, рыночные цены несовершенны, хотелось бы, чтобы наши цены были свободны от их недостатков, но надо же не только понять, но и точно сосчитать эти их недостатки, чтобы не повторять "ошибок" рынка при конструировании наших цен. В противном случае установление цен останется произволом, насилием над экономической реальностью, ведущим к несравненно большим диспропорциям и издержкам, чем рыночное ценообразование.

Госкомцен, как заявил его председатель осенью 1987 г., собирается в перспективе отказаться от установления большей части ценовых пропорций, оставить себе для централизованного регулирования "небольшую часть, допустим, процентов 10 продукции, но такой, которая определяет стоимостную структуру всей экономики". Все остальное планируется в будущем передавать на усмотрение отраслей, предприятий, территориальных органов. Прогресс, конечно, налицо. Но, во-первых, 10% — это 2 — 2,5 млн. наименований. Как рассчитывать цены на эти продукты при физической невозможности установить обоснованную цену даже на один? А, во-вторых, если ценообразование на остальные продукты будет производиться не предприятиями — по договоренности с потребителями их продукции, а министерствами и территориальными органами, сверху, то ведь в принципе ничего не изменится: произвольные конструкции одних чиновников будут заменены такими же конструкциями других.

Госкомцен, между прочим, уже выпустил методику по установлению договорных цен, чтобы "простакам" не казалось, что договариваться о цене продавец с покупателем могут самостоятельно.

При сложившейся практике ценообразования, при административном регулировании цен величина прибыли отражает не столько эффективность работы коллектива, сколько неизбежные просчеты в ценообразовании. До самого последнего времени эти "нежелательные" различия в прибыли отдельных предприятий, возникавшие из-за превратностей командно-административного ценообразования, нейтрализовались просто: вся "лишняя" прибыль изымалась в бюджет. Сначала предприятия вносили обязательные платежи в виде платы за фонды, фиксированных и рентных платежей, других отчислений (более трети всей прибыли в целом по промышленности), затем делали отчисления в фонды стимулирования (17%) и некоторые другие (погашение убытков и банковских ссуд, финансирование прироста собственных оборотных средств и проч. — около трети всей прибыли), а потом все, что оставалось (20% прибыли), сдавали в принудительном порядке в бюджет в форме так называемых взносов свободного остатка прибыли. Фонды стимулирования при этом не составляли какого-то определенного процента от прибыли, но исчислялись по сложной схеме в зависимости от изменения ряда фондообразующих показателей (объем реализации с учетом поставок по договорам, прирост производительности труда, снижение себестоимости и др.), так что возможна была ситуация, когда, скажем, прибыль увеличивалась, а фонды стимулирования сокращались, и наоборот. Так было до 1987 г.

Сейчас схема распределения прибыли меняется. Идет перевод предприятий на самофинансирование — в 1987 г. на долю работающих по-новому предприятий приходилось 20% промышленной продукции, в 1988 г. — около 60% промышленной продукции и более половины сельскохозяйственной; в ближайшей перспективе на самофинансирование будут переведены все промышленные и непромышленные предприятия.

Прибыль самофинансирующихся предприятий распределяется так: часть ее по твердым (неизменным в течение всей пятилетки) нормативам сдается в бюджет и

министерству, а все, что остается, должно, как задумано, поступать в распоряжение предприятия. "Свободный" остаток прибыли, другими словами, становится действительно свободным; взаимоотношения с бюджетом, строившиеся раньше по принципу финансовой разверстки, переводятся на налоговую основу.

Как же теперь устраняются "нежелательные" и "необоснованные" различия в прибыли? Ведь часть выпуска многие предприятия планируют с недавних пор самостоятельно и, конечно, в первую очередь будут расширять производство высокорентабельных изделий, прекращая выпуск нерентабельных и увеличивая таким путем без особых усилий — только за счет ассортиментных сдвигов — свою прибыль.

Роль компенсирующего ценовые "погрешности" механизма играют сейчас дифференцированные по отраслям и отдельным предприятиям нормативы отчислений от прибыли в бюджет и министерству. Так, Сумское научно-производственное объединение, одним из первых, еще в 1986 г., перешедшее на самофинансирование, сдает 29 копеек с каждого рубля, Волжский автозавод в Тольятти — тоже пионер самофинансирования — порядка 50 копеек, крупнейший металлургический комбинат — Магнитка и Днепропетровское объединение "Днепрошина" — примерно 85 копеек и т.д.

Нормативы, конечно же, устанавливались таким образом, чтобы оставляемая на предприятии часть прибыли в нынешнем году более или менее соответствовала той, которая оставалась прежде, т.е., по существу, от достигнутого. Только Минхиммаш установил единую для всех предприятий прогрессивную шкалу налогообложения, да и то ввел при этом жесткие ограничения на размеры фондов материального поощрения и социально-культурных мероприятий, так что размеры прибыли сказываются, по существу, только на фонде развития производства.

Вдобавок нормативы до конца нынешней пятилетки (1988 — 1990 гг.) рассчитывались так, чтобы в точности соблюсти намеченные в плане показатели капиталовложений, прибыли, фонда оплаты труда и др. Фактически нормативы были подогнаны под план, или, иначе говоря, весь план был переписан в форме нормативов. Скажем, если на 1990 г. планировалось увеличение прибыли, но

уменьшение капиталовложений в производственные и социальные объекты, норматив отчислений от прибыли в бюджет на этот год планировался на более высоком уровне, чем в прошлом году. Так, для Ижевского производственного объединения "Редуктор" установлены возрастающие год от года нормативы, так что к 1990 г. в распоряжении объединения должно остаться вдвое меньше прибыли, чем сейчас.

Плановые показатели, другими словами, опять-таки остались "священной коровой", иконой, перед которой надо преклоняться, чего бы это ни стоило. Опять было молчаливо принято, что план целиком сбалансирован и "безгрешен", что мы заранее знаем все — какому предприятию надо строить детский сад, а какому — нет и в каком количестве к каким болтам производить гайки.

Но это только к слову. По нынешней практике установления нормативов, строго говоря, нельзя, разумеется, судить о нормативах вообще. Мы сейчас переживаем переходный период: противоестественные, нежизненные комбинации старого и нового в таких условиях неизбежны. Вот в 90-е годы мы вступим с полностью обновленным хозяйственным механизмом и тогда... Попробуем представить, что же будет тогда.

Вместо единого налога на прибыль предусматривается множество разных отчислений: плата за фонды, плата за трудовые ресурсы (200 рублей с каждого занятого в трудоизбыточных районах и 300 — во всех остальных), плата за природные ресурсы, норматив отчислений от прибыли в бюджет, норматив отчислений от прибыли министерству. Предполагается устанавливать разные нормативы, если не для каждого предприятия, то по меньшей мере для групп родственных предприятий и для отдельных подотраслей.

Экономисты пытаются дать рациональное объяснение каждому из этих платежей. Скажем, утверждается, что плата за фонды отражает оптимальную пропорцию распределения предпринимательского дохода между обществом и предприятием и представляет собой оптимальный хозрасчетный коэффициент эффективности капиталовложений, которым следует руководствоваться предприятиям при выборе варианта инвестиционного развития; норматив платы за трудовые ресурсы призван, как считается, вернуть государству то, что оно затратило на подготовку каждого работника в виде выплат из общественных фондов потребления (образование, здравоохранение и проч.), исключая расходы по социальному обеспечению, относимые на себестои-

мость продукции, и т.д. Делаются также попытки определить обоснованный количественный уровень каждого из этих нормативов[1].

Сам принцип дробления нормативов и их дифференциации по отраслям, предприятиям, районам очень опасен. В основе такого подхода лежит все та же идея практической осуществимости всеобщей плановой экономической гармонии, вера в возможность все учесть и предусмотреть из центра. Стоит только принять такую "нормативную логику", и она заведет нас очень далеко.

Можно будет, например, предложить дифференцировать норматив платы за трудовые ресурсы в зависимости от пола, возраста и уровня образования работников предприятий. Действительно, разве завод, использующий более квалифицированную рабочую силу, не должен платить больше государству за то, что оно эту рабочую силу когда-то подготовило?

Или, скажем, норматив платы за фонды — какие богатейшие возможности для дифференцирования открываются здесь! Разве не справедливо будет установить повышенные нормативы для тех предприятий, которые больше других используют в производстве результаты фундаментальных научных исследований. Ведь эти результаты не продаются и не покупаются, ибо академические научно-исследовательские институты находятся на бюджетном финансировании, а воспользоваться результатами фундаментальных разработок может практически бесплатно любое предприятие, послав своих инженеров в библиотеку.

Можно также дифференцировать нормативы отчислений от прибыли в зависимости от удельного веса государственных заказов в общей стоимости выпуска: разве допустимо, чтобы предприятие, у которого в госзаказ попадает вся продукция и которое таким образом заставляет плановые органы ломать голову, каким потребителям эту продукцию расписать, платило в бюджет столько же, сколько и предприятие, планирующее половину своей продукции самостоятельно и обходящееся поэтому министерству дешевле.

Если продолжить, можно и впрямь дойти до настоя-

---

[1] Экономические нормативы (формирование экономических нормативов на 1988 — 1989 гг. в условиях перевода предприятий на полный хозрасчет). М.: Институт экономики АН СССР. 1987.

щей алхимии, шаманства, сплошь надуманных и сквозь умозрительных конструкций. Реальность же такова, что мы не можем пока со сколько-нибудь приемлемым уровнем точности определить, какую часть прибыли коллектив добыл "по праву", собственным потом, какую — потому что его не подвели, как других, смежники, а какую — из-за того, что находится в районе, где избыток, а не дефицит квалифицированных кадров. Наш собственный опыт установления нормативов распределения валового дохода предприятий, и в частности прибыли, со всей очевидностью свидетельствует: самое большее, чего могут добиться главки, министерства, Госплан, Министерство финансов и Госкомцен — это проследить за тем, чтобы отдельные предприятия не получали "слишком" много прибыли или не были "чересчур" убыточными.

Венцом многолетних усилий по установлению цен и нормативов, по существу, стала уравниловка, породившая иждивенческую психологию, глубоко укоренившуюся уверенность в том, что "очень хорошо заработать" все равно не дадут, но и без копейки тоже не оставят.

Наконец, нужно ясно представлять себе, что всеобъемлющее планирование и цен, и нормативов одновременно — это дублирование, двойное взаимопересекающееся регулирование хозяйственной активности, при котором неизбежны самые тяжелейшие просчеты.

Строго говоря, индикативное планирование может осуществляться либо через регулирование цен, либо через установление нормативов (для простоты — налогов), либо через регулирование и цен и налогов. Лучше всего — **налоговое регулирование** при плавающих, рыночных ценах. Манипулируя налогами — прямыми и косвенными, — можно в большинстве случаев добиться любой желаемой коррекции в действии механизма рыночной самонастройки. В самом деле, допустим, что данные изделия в дефиците, цены на них повышаются, но наверху, руководствуясь высшими государственными соображениями, не считают целесообразным тратить средства на расширение производства этой дефицитной продукции. Чтобы провести в жизнь свое понимание целесообразности, центру нет необходимости запрещать повышение цен. Достаточно повысить налоги с предприятий, выпускаю-

щих такую продукцию, так что увеличение прибыли, остающейся в распоряжении коллектива, вследствие роста цен будет покрываться ее уменьшением, вызываемым повышением ставки налога, — это устранит стимулы к расширению производства (предложения) "дефицита". Если же одновременно снизить налоговые ставки (или ввести субсидии) для потребителей дефицитной продукции, то спрос на "дефицит", сократившийся было из-за повышения цен, вновь расширится до своей прежней величины. В итоге желаемая структура производства будет поддерживаться без всякого регулирования цен.

Ценовое регулирование — индикативное планирование через установление сверху всех или части цен — по самой своей природе исключает в принципе функционирование рыночных механизмов, "отключает" автоматическую настройку. Устанавливаемая сверху цена не может меняться в зависимости от спроса и предложения; в тех случаях, когда центр устанавливает ее на уровне ниже или выше рыночной, равновесной (а такие случаи неизбежны), баланс нарушается, образуется либо дефицит, либо затоваривание.

Преимущества налогового регулирования перед ценовым очевидны: изменяя налоги, можно добиться сколь угодно значительной деформации равновесно-рыночной структуры производства, но при этом всегда осознавать, что это именно деформация, всегда представлять себе масштабы этой деформации (они характеризуются степенью дифференциации налогов по отраслям, продуктам, предприятиям, районам). При налоговом регулировании, иными словами, постоянно сохраняется точка отсчета, которую дает рынок, свободно колеблющиеся рыночные цены. При ценовом регулировании, напротив, все автоматические рыночные механизмы блокируются, диспропорции, если их не устраняют сверху, сами по себе, автоматически не выправляются. Вдобавок теряется и сама точка отсчета, все ориентиры для сопоставления затрат и результатов: мы неизбежно попадаем в "королевство кривых зеркал", ибо рассчитать ценовые пропорции "в уме" никто еще толком не сумел. Коротко говоря, налоговое регулирование — это большее или меньшее вмешательство в рыночную самонастройку, тогда как ценовое регулирование — это полное устранение рынка, замена всей автоматической сигнальной системы, какой

являются плавающие цены, ручной настройкой, произвольно сконструированными ориентирами.

Одновременное, параллельное установление и цен, и налогов (нормативов) из центра, как у нас теперь это делается, — это, пожалуй, наихудший из возможных вариантов индикативного планирования. Он неизбежно сопряжен с дублированием, накладками, наложением друг на друга двух разных инструментов регулирования, используемых по большей части для достижения одних и тех же целей.

Налоги (нормативы) устанавливают Госплан, Министерство финансов, отраслевые министерства, тогда как цены устанавливает Госкомцен. Ясно, что при нескоординированных действиях ведомств желаемый результат может быть получен только случайно. Если Госплан будет, к примеру, повышать нормативы отчислений от прибыли с целью ограничить перепроизводство какого-то определенного вида продукции, в то время как Госкомцен станет повышать цены, ожидаемое сокращение запасов окажется, конечно, под вопросом. Но даже когда цены и налоги устанавливаются скоординированно из одного центра, это все равно явное дублирование, бессмысленная трата сил, достойных лучшего применения, тщетное и, что особенно важно, крайне обременительное для экономики регулирование.

Рынок труда и потребление

Рынок труда, как и всякий другой, включает в себя три основных элемента: спрос, предложение и цену. Два из них — спрос и цена — довольно жестко планируются и потому рынок сильно зарегулирован. Планирование это в основном индикативное: предприятиям устанавливается сверху фонд оплаты труда, а также ставки заработной платы. Численность рабочей силы, планировавшаяся ранее, теперь, как правило, не устанавливается, но предприятие тем не менее может самостоятельно регулировать занятость в довольно узких пределах, поскольку задан как общий фонд зарплаты, так и тарифные ставки, должностные оклады и нормы выработки (они определяются Государственным комитетом по труду и со-

циальным вопросам — Госкомтрудом). Не планируется, естественно, предложение труда: каждый волен выбирать себе работу в любом месте и по любой специальности, хотя ограничения на получение жилья в ряде крупных городов создают трудности для перемещения рабочей силы из одних районов в другие.

Согласно замыслу, действующая система планирования призвана обеспечить, во-первых, полную занятость населения, т.е. равновесие на рынке труда при полном использовании ресурсов рабочей силы, и, во-вторых, справедливое вознаграждение каждому работнику на основе принципа каждому по труду, т.е. в соответствии с количеством и качеством затраченного труда. На деле она обеспечивает полную занятость только ценой колоссальных потерь, а оплату по труду заменяет по существу уравнительным распределением. Присмотримся повнимательнее, как же именно осуществляется индикативное планирование в данной сфере и каковы его результаты.

Почти шесть десятилетий назад, в 1930 г., в СССР была закрыта последняя биржа труда. Теперь каждый, кто не сумел устроиться на работу самостоятельно, может обратиться в имеющееся в каждом районе бюро по трудоустройству, где ему обязаны предоставить работу по месту жительства и с учетом его профессиональной подготовки. На практике в бюро по трудоустройству обращаются только в самом крайнем случае, ибо при существующем почти повсеместном дефиците рабочей силы, когда у проходных большинства предприятий вывешиваются длинные списки вакансий, найти работу без помощи посредника в общем не сложно.

Конечно, бюро по трудоустройству предлагает обычно далеко не первосортные вакансии. И все-таки это несомненно гарантия, предоставленная обществом своим членам, своего рода страховой полис, позволяющий каждому сохранять минимальную уверенность в будущем. Даже если в данном районе существует избыток рабочих определенной квалификации, ищущие работу все равно будут трудоустроены, хотя бы и в ущерб экономической эффективности. Так реализуется право всех и каждого на труд, зафиксированное конституцией.

Но это только самая общая картина, а истина, как известно, всегда конкретна. Гарантированное право на труд отнюдь не означает отсутствия диспропорций на

рынке труда и вовсе не гарантирует, что этот рынок всегда находится в равновесии. Незанятость у нас существует, хотя уровень ее действительно низок. Во-первых, существует нормальная и естественная для всякой экономики фрикционная незанятость: в каждый данный момент известное количество рабочих находится в процессе смены работы, переходит с одного предприятия на другое и потому нигде не работает. В 1985 — 1986 гг. текучесть рабочей силы, т.е. число лиц, уволившихся только по так называемым "отрицательным" причинам (исключая уход с работы на пенсию, учебу, в армию, по болезни, из-за сокращения штатов и перевода на другой участок), в процентах к среднесписочному числу рабочих, составила в промышленности 12 — 13%. Несложно подсчитать, что, если каждый из уволившихся оставался без работы хотя бы месяц, фрикционная незанятость, порожденная только этими "отрицательными" причинами, находилась на уровне не менее 1%. В целом же фрикционная незанятость составляет, вероятно, около 2%.

Во-вторых, в некоторых районах (в основном, южных — на Кавказе и в Средней Азии) сложился сейчас избыток рабочей силы. Здесь множество лиц трудоспособного возраста, желающих работать, но не работающих, ибо предлагаемая работа их не устраивает. В Дагестане, например, "сидят без работы" или заняты в домашнем подсобном (а не в общественном) хозяйстве 170 тыс. трудоспособных граждан, в Чечено-Ингушетии — 121 тыс., т.е. примерно 1/5 часть трудоспособного населения. Большинство неработающих (60 — 70%) — женщины, в основном с детьми, которые не прочь подработать в своем селе, но в соседнее уже не поедут. Не имеющие постоянной работы мужчины, как правило, часть времени подрабатывают на стороне — "в шабашных" строительных бригадах, разъезжающих по всей стране (которые только сейчас переводятся на "легальное" положение), а другую часть времени отдают личному хозяйству.

В 1985 г. в Кабардино-Балкарии было свыше 30 тыс. трудоспособных граждан (около 10% всех занятых), не участвовавших в общественном производстве, причем каждый второй не имел "уважительных причин", какой считалось, например, наличие малолетних детей. За два последних года было выявлено еще 5 тыс. неработающих. И одновременно в республике пустовало около

9 тыс. рабочих мест. В Армении примерно 18% трудоспособного населения не занято в общественном производстве, что в полтора раза превышает общесоюзный уровень.

Наконец, в-третьих, существует целая армия бродяг, бичей и бомжей, как их называют. В большинстве своем это морально деградировавшие люди, тунеядцы, не желающие работать и не имеющие ни постоянной работы, ни постоянного места жительства, часто ранее судимые (2/3 случаев по данным одного обследования)[1]. Много бичей и бомжей на Дальнем Востоке, в Сибири, в крупных городах. Есть и другие категории полностью и частично незанятых, например инвалиды, которых насчитывается сотни тысяч и многие из которых не работают, хотя могут и хотят трудиться.

В совокупности эти неработающие лица составляют, вероятно, 2,5 — 3% от численности рабочей силы. Это значительно меньше, чем в главных странах Западной Европы или в США, где в 80-е годы уровень безработицы колебался в пределах 5 — 12%, и примерно столько же, сколько в Японии и Швеции. По американским стандартам, такой низкий уровень безработицы расценивается как ситуация полной занятости.

Существует, однако, и обратная сторона медали: цена, которую нам приходится платить за полную занятость, очень высока. Трудоустройство всех и каждого в плановом порядке сплошь и рядом производится за счет снижения эффективности производства, за счет принятия на работу фактически лишнего, избыточного персонала. При наличии огромных бездействующих фондов, миллионов пустующих рабочих мест, при низком коэффициенте сменности (о чем подробно говорилось в предыдущей главе) мы вместе с тем имеем множество избыточных, лишних рабочих почти на каждом предприятии. Это еще один, очередной парадокс системы — вакантные рабочие места и избыточная занятость. Закономерный вопрос — зачем предприятию держать лишних рабочих — имеет простой ответ: суммарный фонд заработной платы спланирован "сверху", а платить хорошим рабочим намного больше, чем предусмотрено тарифной сеткой Госкомтруда, нельзя. Если же полностью не

---

[1] ЭКО. 1987. № 8. С. 87.

использовать выделенный фонд заработной платы, на следующий год министерство его может "срезать" — лучше уж взять лишних рабочих "про запас", на что-нибудь да сгодятся.

Доказательством сказанному может служить хотя бы такой факт: в тех случаях, когда директора предприятий получали право повышать оплату труда сверх расценок, предусмотренных Госкомтрудом, всегда происходило одно и то же — при сокращении численности занятых предприятие выполняло тот же или даже больший объем работ, т.е. производительность труда скачкообразно повышалась. Так было, например, в ходе знаменитого "щекинского эксперимента", проведенного еще в 60-е годы. Однако этот опыт распространения тогда не получил; больше того, на самом Щекинском комбинате министерство все-таки "срезало" полученную коллективом экономию фонда зарплаты, так что у рабочих фактически отняли все плоды их более производительного труда.

До сих пор возможности трудового коллектива (директора, председателя колхоза) самостоятельно устанавливать оплату труда отдельным работникам остаются крайне ограниченными, и избыточная занятость в таких условиях превращается в правило. По данным академика Т.Заславской, от 5 до 15% работников на большинстве предприятий практически являются лишними, их держат "на всякий случай" [1]. Имеются оценки, что в целом по нашей промышленности избыточная занятость доходит до 25%.

В трудоизбыточных районах "лишних" рабочих вообще нередко просто навязывают предприятиям, планируя им численность рабочей силы. В Средней Азии наметился также процесс, почти никогда не наблюдаемый в развитых странах, — увеличение абсолютной и относительной численности занятых в сельском хозяйстве. Полная занятость оборачивается здесь в последние годы снижением уровня производительности труда. В 1970 — 1985 гг. этот показатель снизился в Туркмении, а в Киргизии, Таджикистане и Узбекистане его прирост оказался в 2 — 3 раза ниже средненационального. В последние же 10 лет в Средней Азии вообще не было никакого роста производительности труда, хотя его оплата возросла в

---

[1] Наука и жизнь. 1987. № 11. С. 35.

1,3 — 1,4 раза. Это, между прочим, данные официальной статистики, завышающей, как уже говорилось, фактические приросты продукции и производительности труда.

Спору нет, гарантия трудоустройства — важнейший принцип социализма. Но достижение чего-либо (в том числе и полной занятости) любой ценой в конечном счете неизбежно выхолащивает самую суть принципа, оборачивается потерями, которые невозможно оправдать никакими, даже самыми высокими результатами. "Социализму, — писал известный советский экономист С. Шаталин, — еще предстоит создать механизм не просто полной занятости населения (это пройденный этап экстенсивного развития), а социально и экономически эффективной, рациональной полной занятости. Принципы социализма — это не принципы благотворительности, автоматически гарантирующие каждому рабочее место вне связи со способностями на нем трудиться" [1].

К сожалению, до сих пор индикативное планирование в данной области не преуспело в том, чтобы сбалансировать потребности в рабочей силе с трудовыми ресурсами по отдельным районам и профессиям. Полная занятость обеспечивается путем создания экономически бессмысленных, ненужных рабочих мест. По оценке И. Малмыгина, эксперта Совета по изучению производительных сил при Госплане, излишние основные фонды, не обеспеченные рабочей силой, составляют в промышленности около 200 млрд. руб., во всем народном хозяйстве — примерно треть триллиона, т.е. около 1/4 и 1/3 всех фондов соответственно.

Складываются и вопиющие диспропорции на рынке труда. Один, в частности, пример: около 4 млн. дипломированных специалистов (каждый девятый) работают на должностях, не требующих такого уровня подготовки, в то время как более 4 млн. должностей руководителей и специалистов заняты теми, кто не имеет специального образования. Или иная крупнейшая диспропорция: рабочую специальность сейчас, как правило, дает школа: 70% выпускников средней школы получают рабочий разряд; однако набор специальностей, по которым ведется обучение в школе, крайне ограничен; ни потребности народного хозяйства, ни склонности ребят при этом прак-

---

[1] Коммунист. 1986. № 14. С.63.

тически не учитываются, и в результате 90% всех выпускников средней школы не работают затем по полученным специальностям.

Возможна ли полная занятость без крупных диспропорций в подготовке и использовании рабочей силы? Если продолжать делать ставку на методы директивного и индикативного планирования, ответ может быть только отрицательным. Здесь, как и в других сферах, физической возможности учесть все сверху нет. Плановики фактически берут на себя ношу не по силам, пытаются решить одновременно множество ребусов — ни каждый из них в отдельности, ни тем более все вместе они им явно не по зубам. Надо, во-первых, спланировать объемы производства в натуре так, чтобы они были состыкованы между собой (директивное планирование), во-вторых, увязать прирост производства по отраслям и районам с приростом и подготовкой рабочей силы по разным специальностям и районам (тоже директивное планирование) и, наконец, в-третьих, распределить фонд оплаты труда и установить ставки зарплаты и районные надбавки (индикативное планирование) так, чтобы подготовленные специалисты и захотели, и смогли работать именно по полученным специальностям, именно в тех отраслях и именно в тех районах, где для них созданы рабочие места. Специальностей и отраслей — тысячи, районов — тоже тысячи, причем некоторые по территории превосходят иные европейские государства. Ко всему прочему, надо параллельно с расширением производства планировать еще и строительство жилья и объектов социальной сферы — просто немыслимо угнаться за всеми зайцами сразу.

Что же касается распределения по труду, то здесь положение поистине скверное, ибо на деле не реализуется сам принцип вознаграждения работника в соответствии с количеством и качеством затраченного труда.

Национальный доход в расчете на душу населения составляет в СССР порядка 50% от американского уровня (официальные данные Госкомстата — 56%). По этому показателю Советский Союз находится на одном из последних мест среди развитых стран. По уровню потребления материальных благ и услуг на душу населения соотношение, однако, еще более неблагоприятное. Различные подсчеты — и советские и западные — дают неоди-

наковые результаты — от 1/3 до почти 2/3 американского уровня. (Видимо, наиболее отвечает реальности цифра 30 — 40% — это означает, что примерно пять десятков стран имеют более высокий уровень потребления.) Но, как правило, все подсчеты показывают, что по потреблению товаров и услуг отставание СССР более значительно, чем по национальному доходу [1].

Это в общем закономерно. Как уже отмечалось в предыдущей главе, мы имеем гипертрофированный в сравнении с другими странами фонд накопления, съедающий до трети национального дохода (по западной методике счета). В США на накопление идет даже в годы высокой конъюнктуры менее 10% национального дохода, так что на потребление остается соответственно больше. Добавьте к этому военные расходы (значительная часть которых проходит по рубрике "фонд потребления"), доля которых в национальном доходе, по советским и западным оценкам, у нас примерно вдвое выше, чем в США (порядка 20% против 10% — тоже по западной методике счета), и получится, что на потребление у нас остается едва ли не меньше половины национального дохода, тогда как в США — более 80%.

Эти оценки подтверждаются и низкими показателями, характеризующими долю личных доходов во всем национальном доходе. В США личный располагаемый доход (остающийся на руках у граждан после уплаты налогов) составляет около 90%, тогда как у нас основные личные доходы (зарплата, доходы колхозников, пенсии, пособия, стипендии) после уплаты налогов не доходят и до 60% национального дохода. Доля главного личного дохода — зарплаты — в американском национальном доходе равна 60%, в нашем национальном доходе зарплата рабочих и служащих вместе с доходами колхозников "занимает" лишь 50%. В чистой продукции советской промышленности доля зарплаты не доходит до 40% против более 60% в американской [2].

Иначе говоря, если бы не огромные потери, вынуж-

---

[1] МЭиМО. 1988. № 7. С. 134 — 135; Аргументы и факты. 1987. № 41 — 42. С. 8; Известия. 1988. 7 июля; Московские новости. 1988. № 34. С. 12; The Soviet Economy Toward the Year 2000, L., 1983, p. 316 — 317.

[2] Московские новости. 1988. № 34. С. 12.

дающие нас раздувать фонд накопления до неимоверных размеров, каких не знает ни одна другая страна, можно было бы и при нынешнем национальном доходе иметь как минимум в полтора раза больший фонд потребления. Но, так или иначе, пока что мы его не имеем.

Самое общее представление о нашем реальном уровне жизни могут дать следующие данные. В среднем на душу населения мы потребляем в год 62 кг мяса, 333 кг молока и молочных продуктов, 19 кг рыбы, 44 кг сахара, более 100 кг картофеля и 132 кг хлеба, 102 кг овощей и 56 кг фруктов и ягод. Мы имеем 15 кв.м общей жилой площади в среднем на человека, а в расчете на 100 семей — 16 автомашин, 99 телевизоров, 49 магнитофонов, 92 холодильника, 70 стиральных и 65 швейных машин. На 1000 человек населения приходится 181 студент (в США — 263), 4,3 врача (в США — 2,6) и 13 больничных коек (в США — 6). В целом — не слишком высокие показатели по западным стандартам, особенно, если сделать поправку на плохое качество продуктов и очень низкий объем потребления услуг. Но и этим ограниченным фондом потребления нам пока не удается распорядиться по-хозяйски, в соответствии с принципами социальной справедливости и оплаты по труду.

Теоретически обширная деятельность Госкомтруда по установлению тарифных ставок, норм выработки, должностных окладов и районных коэффициентов призвана обеспечить справедливое вознаграждение каждому работнику в соответствии с количеством и качеством затраченных им трудовых усилий, тяжестью, интенсивностью, вредностью труда, природно-климатическими и бытовыми условиями и множеством других факторов. На деле тарифная система агонизирует, все больше превращаясь в искусственную, оторванную от реальной экономической жизни конструкцию, своего рода декоративную надстройку над фактически действующим механизмом оплаты труда. Госкомтруд на деле регулирует, да и то не всегда, только оплату труда работников, находящихся на окладе. Для сдельщиков же и повременщиков заработная плата "выводится" через манипулирование нормами выработки, надбавками и доплатами, урочными и сверхурочными часами. Реальное регулирование оплаты труда осуществляется не через тарифную систему, а при распределении по предприятиям фонда зарпла-

ты. Этим занимаются министерства, добиваясь на практике только более или менее одинакового уровня оплаты на подведомственных заводах. На большее и рассчитывать не приходится, ибо тарифная сетка Госкомтруда отличается от многообразия конкретных условий не меньше, чем скелет от живого организма. В 11-й пятилетке (1981 — 1985 гг.) рабочие-сдельщики в промышленности, например, перекрывали нормы выработки примерно на 25%, в строительстве — на треть [1].

Жизнь, как всегда, идет своим чередом, а плановики, думающие, что они что-то регулируют, на самом деле в лучшем случае только успевают "оформлять" с некоторым опозданием реальные изменения. В хозяйственной практике принимается к руководству, пожалуй, только одно, самое общее, хотя и нигде прямо не зафиксированное, ограничение: заработки самых высокооплачиваемых работников не должны, как правило, очень сильно (грубым счетом, более чем в 10 раз) превышать зарплату самых низкооплачиваемых. Директор предприятия, начальник цеха, мастер в принципе могут "вывести" и более высокие заработки, но это будет уже нарушением неписаных правил игры, и многочисленные контролирующие инстанции, закрывающие в других случаях глаза на "выводиловку", в такой ситуации, конечно, "вскроют злоупотребления".

На *рисунке 13* показаны различия в средней зарплате рабочих, служащих и колхозников в отдельных крупных отраслях народного хозяйства. Отчасти они отражают различия в тяжести и вредности труда (шахтеры и металлурги имеют относительно высокую оплату), отчасти — наши застарелые, до сих пор не исправленные диспропорции планирования, в частности, запущенность социальной сферы (учителя, врачи, работники культурных центров оплачиваются ниже среднего), но отчасти и совсем другое — реально действующие механизмы оплаты труда, которые не устанавливались ни ведомствами, ни министерствами, но с которыми тем не менее и те и другие вынуждены считаться.

Почему, скажем, в торговле, легкой и пищевой промышленности, в аппарате управления зарплата заметно ниже, чем в машиностроении? Возможно, здесь ниже ква-

---

[1] ЭКО. 1987. № 3. С. 16.

лификация работников или менее интенсивен труд? В отдельных случаях, вероятно, да, но в целом — нет, ибо в машиностроении и тяжелой промышленности за одну и ту же работу платят, как правило, больше, чем в других отраслях. Скажем, один и тот же главный бухгалтер в угольной промышленности получает (включая премии) 480 рублей, а в пищевой — только 250 рублей. Подлинная причина в том, что в тяжелой промышленности нет больших возможностей иметь дополнительный доход, проще говоря, не слишком много можно вынести с завода такого, что пригодилось бы потом в домашнем хозяйстве или "пошло" на "черном рынке". В торговле, легкой и пищевой промышленности, которые имеют дело с потребительскими товарами, такие возможности намного шире; в аппарате управления есть другие дополнительные блага, такие, как относительно легкое получение жилья, путевок в дома отдыха и проч.

Весьма примечательно, что особенно удовлетворены своей работой труженики тех отраслей, в которых зарплата относительно невысока, но которые имеют дело с "ходовым" товаром. Госкомстат, опросив 18 тыс. работников пяти отраслей промышленности, получил такие результаты: в автомобильной, станкостроительной и инструментальной промышленности, черной металлургии только 28 — 32% опрошенных были удовлетворены своей работой, в текстильной — 37%, в пищевой — все 40%.

Ни в коей мере не желая бросить тень на миллионы честных тружеников торговли и других "доходных" отраслей и предприятий, отметим все-таки, что это реальность, с которой надо считаться и с которой действительно считаются. Вот упрямые факты: расходы торговых работников в целом по стране на 60% превышают их официальные доходы [1]. Умножим среднюю заработную плату торговых работников на коэффициент, характеризующий превышение их расходов над доходами (1,6), и получим как раз средний заработок строителя (245 рублей). Разумеется, в строительстве и квалификация выше, и труд тяжелее (хотя как сказать). Но надо ведь делать и поправку на риск, с которым сопряжено получение "неофициальных" доходов... В итоге же полу-

---

[1] Огонек. 1987. № 36. С. 7.

чается, что межотраслевые различия в реальных доходах рабочих и служащих даже меньше, чем те, которые фиксируются статистикой *(рис. 13)*.

Существуют, естественно, и межрегиональные различия в оплате труда: зарплата рабочих и доходы колхозников от общественного хозяйства в Прибалтике, например, в 1,5 — 2 раза выше, чем в Средней Азии. Что же касается уровня доходов (из всех источников) и потребления, то здесь межрегиональные различия еще заметнее. На 1000 жителей Прибалтийских республик приходится 81 — 96 личных автомашин, тогда как в Азербайджане, Молдавии, Киргизии, Таджикистане, Узбекистане, Казахстане, Белоруссии — менее 40. Величина вклада в сберкассы в расчете на 1 жителя (а не на вкладчика) Прибалтики составляет 1000 — 1400 руб., в то время как в Средней Азии этот показатель вчетверо ниже — 250 — 340 руб.

В целом по стране распределение доходов складывается довольно равномерно. Недавно опубликованные данные показывают, что при среднем доходе 125 руб. в месяц на члена семьи 20% всех семей имеют доход менее 70 руб. на человека, 15% — от 70 до 100 руб., менее 19% — от 100 до 125 руб., более 15% — от 125 до 150 руб. и 31% — более 150 руб. Децильный коэффициент — отношение доходов 10% наиболее обеспеченных семей к доходам 10% наименее обеспеченных — составляет у нас всего 3,5 против 10 в США. Основная проблема заключается, однако, в том, что даже эта, в общем небольшая дифференциация доходов мало связана с реальными результатами труда.

Начиная с 60-х годов различия в оплате за работу разной сложности и качества уменьшаются. Инженер и рабочий, конструктор и чертежник, медсестра и санитарка получают теперь почти одинаково. Если 20 лет назад 2/3 малоквалифицированных рабочих были низкооплачиваемыми, то теперь наоборот: 2/3 работников низкой квалификации стали средне- и высокооплачиваемыми, а среди высококвалифицированных резко повысилась доля низкооплачиваемых. Существуют, правда, премии, выплачиваемые в дополнение к зарплате, но доля их в общем заработке незначительна. В 1986 г., например, выплаты из всех премиальных фондов составили немногим более 10% от заработной платы рабочих и служащих

промышленности. Причем даже эти 10% зачастую распределяются уравнительно, так, чтобы "никого не обидеть". В итоге общие заработки рабочих очень мало зависят от прибыльности предприятий, на которых они трудятся. Скажем, средняя оплата в самых высокорентабельных колхозах превышает оплату в убыточных всего на 11% [1].

Порождаемая индикативным планированием рынка труда уравниловка подавляет всякие стимулы к труду, порождает разболтанность, недисциплинированность, паразитическую уверенность в гарантированном, независимо от трудового вклада, доходе, намертво сковывает всякую инициативу и самостоятельность. Атмосфера безделья, психология "работа не волк, в лес не убежит" развращает молодежь, впервые приходящую на производство: один, два, десять случаев, когда искреннее желание "сделать дело" не вылилось ни в какое, даже самое маленькое увеличение заработка — и человек уже стремится не найти работу, а увильнуть от нее. Ведь зарплата — не только деньги, но главное общественное признание результатов труда, социальная оценка трудовой активности человека.

Исследование, проведенное на Воронежском объединении "Рудгормаш", изготовляющем горно-шахтное оборудование, показало, что 18% рабочих добросовестно относятся к делу при любых системах оплаты труда, 12% — слабо реагируют на любые стимулы, всегда работая "спустя рукава", но 70% все-таки трудятся лучше, прилежнее, когда ощущают прямую связь заработков с результатами своего труда. Тарифы и оклады как раз и убивают всякую такую связь, ибо "стригут всех под одну гребенку", не могут учесть и не учитывают бесконечного разнообразия конкретных условий производства и способностей отдельных работников. В итоге в полную силу, как показывают социологические обследования, у нас трудится едва ли треть всех занятых [2].

Положение усугубляется тем обстоятельством, что в условиях всеобщего дефицита потребительских товаров распределение многих из них нормируется, так что реальным стимулом становится не зарплата сама по себе, а

[1] Огонек. 1987. № 38. С. 7.
[2] Коммунист. 1986. № 13. С. 63.

возможность ее "отоварить". По карточкам или "в порядке очереди" осуществляется распределение мясо-молочных продуктов на большей части территории страны (исключая Прибалтику, Украину и столичные города), жилья и автомашин, мебельных гарнитуров и путевок в дома отдыха.

Как и при любом малодемократическом, келейном распределении ограниченных ресурсов, социальная справедливость здесь сплошь и рядом нарушается, расцветают спекуляция и "черный рынок". Скажем, даже при том, что реализация мебели в Москве осуществляется преимущественно через трудовые коллективы и только лицам, постоянно проживающим в Москве, половина ее все равно перепродается жителям других районов и, конечно, не по государственной цене. Другая примета времени — недавно арестованы фальшивомонетчики, печатавшие... нет, не деньги, а талоны на получение колбасы.

Рубль фактически перестает быть универсальным измерителем не только трудового вклада, но и объема потребления, ибо его покупательная способность в разных районах страны и даже на разных предприятиях далеко не одинакова. В среднем одному деревенскому жителю предоставляется на 30% меньше услуг, чем городскому. Среднедушевой розничный товарооборот в сельской местности составляет сейчас менее 45% розничного товарооборота в городах. Сельские жители отовариваются, иначе говоря, в основном именно в городе: выборочные обследования показывают, в частности, что сельское население до 40% продовольственных товаров приобретает в городах. В свою очередь, жители малых городов тратят значительную часть своих доходов в городах крупных и прежде всего в столице. Скажем, рязанские рабочие, как свидетельствуют ориентировочные подсчеты, оставляют в Москве до 2/3 своего заработка; жители Калужской области, отправляющей в Москву 16 тыс.т мяса, вывозят из Москвы более 7 тыс. т.

Отсюда возникают и многочисленные привилегии: работников разных аппаратов — перед всеми остальными, горожан — перед сельчанами, жителей Москвы, которая снабжается лучше, — перед немосквичами и т.д. В итоге и без того зыбкая и призрачная связь между результатами труда и вознаграждением на стадии "отова-

ривания" зарплаты, при приобретении, а точнее сказать, при "доставании" реальных ценностей, еще более ослабевает.

Ко всему прочему, часть фонда потребления (примерно треть его) вообще не подлежит распределению по труду: это так называемые общественные фонды потребления — пенсии, стипендии, пособия, расходы на бесплатное для всех образование, медицинское обслуживание, на субсидирование крайне низкой платы за квартиру, за содержание детей в дошкольных учреждениях и т.д.

По замыслу, общественные фонды потребления должны были обеспечить каждому члену общества (независимо от того, работает ли он и как работает) равный доступ к некоторым основным жизненным благам, таким, как жилье, образование, медицинское обслуживание, гарантированное обеспечение в старости и во время болезни. Эти разумные и прогрессивные принципы были воплощены в жизнь вскоре после Октябрьской революции и превратили тогда Советский Союз в безусловного лидера в социальной области. Общество взяло на себя ответственность за обеспечение нетрудоспособных, предоставило всем равный бесплатный доступ к образованию и лечению. Во многом дело обстоит так и сегодня. Но нельзя не видеть в то же время, что высокие гуманистические идеалы, положенные в основу создания общественных фондов потребления, на практике нередко искажались до неузнаваемости.

В то время как в экономической теории общественные фонды потребления рассматривались как форма распределения, переходная к коммунистической (от каждого — по способностям, каждому — по потребностям), в жизни они во многом превратились в материальную основу существования бюрократии и в источник ее благополучия. "Ведь именно право делить что-то общественное не по четким критериям итогов труда, а по зыбким "идеалам справедливости" — база для сохранения бюрократов, которые к тому же присваивают право не только делить фонды, но и истолковывать сами идеалы", — писал об этом советский специалист в области теории управления Г. Попов [1].

В теории доказывалось, что роль общественных фон-

---

[1] Наука и жизнь. 1987. № 9. С. 78.

дов потребления по мере продвижения к коммунизму должна возрастать. Увеличивалась их доля в фонде потребления и на практике: скажем, в 1961 — 1985 гг. они возросли в 5,4 раза, тогда как фонд оплаты по труду — в 4,3 раза, а с 1970 г. — в 2,3 раза при росте фонда оплаты по труду в 2 раза. Главным образом (на 80 — 90%) этот рост был вызван действием объективных факторов, таких, как повышение доли пенсионеров в численности населения, увеличение размеров пособий и др. [1]. Плохим было, однако, не увеличение этих фондов — плохим было почти полное отсутствие демократизма и, как следствие, справедливости в их распределении. Призванные создать равные возможности для всех в удовлетворении базовых жизненных потребностей, они на деле стали источником неравенства и коррупции, превратились в настоящую кормушку для узкой бюрократической прослойки.

Расплодились ведомственные спецраспределители, поликлиники, санатории и дома отдыха, жилые дома, столовые и даже прачечные, предоставлявшие качественные услуги бюрократии по льготным ценам или бесплатно, но не обслуживавшие человека с улицы ни за какие деньги. Неравномерным оказалось распределение общественных фондов среди отдельных групп населения. Сильнее всех "обделяли" деревню и некоторые окраинные районы страны, и к настоящему времени многие распределяемые из этих фондов блага оказались вне пределов досягаемости тех, кому они, как считалось, предназначены.

Скажем, сейчас в сельской местности более 70% домов индивидуальные, тогда как в городах — только немногим более 20%. Между тем владельцы индивидуальных домов тратят на удовлетворение потребностей в жилище примерно в 8 — 10 раз больше, чем проживающие в государственных квартирах, где квартплата низка, ибо основные эксплуатационные расходы несет государство [2].

Та же ситуация и с мясом, поступающим из государственных источников. Значительная часть сельского населения лишена доступа к этому дешевому, субсидируемо-

---

[1] Вопросы экономики. 1987. № 10. С. 65; ЭКО. 1987. № 3. С. 5-7.
[2] Знамя. 1987. № 7. С. 187.

му государством мясу: оно может либо откармливать скот на мясо самостоятельно, либо приобретать мясо по кооперативным и рыночным ценам, либо покупать его в тех городах, где оно есть в продаже без талонов. Города тоже наделены таким дешевым мясом неравномерно: в одних его просто нет, в других — только по талонам (причем везде разное количество), в третьих оно продается свободно. В целом в некоторых районах страны душевое потребление дешевого государственного мяса в 1,5 — 2 раза выше, чем в Нечерноземной зоне, Поволжье, на Урале, в большинстве областей Сибири.

Плохо обеспечено население жильем в новых районах, в Среднеазиатских республиках, где на одного жителя приходится 9 — 11 кв. метров общей жилой площади против 15 кв. метров в целом по стране. В Средней Азии, кроме того, крайне низок уровень медицинского обслуживания, особенно в сельской местности. В Туркмении более 60% родильных домов, отделений, детских больниц не имеют горячей воды, около 2/3 больниц — канализации. Детская смертность в регионе в целом почти вдвое выше средненационального уровня. В Киргизии смертность детей в возрасте от одного до двух лет даже втрое выше, чем в среднем по стране. Самая же высокая детская смертность — в Чечено-Ингушетии — почти 60 детей на 1000 родившихся, т.е. в 2,5 раза выше, чем в среднем по Союзу, при том, что сам средненациональный уровень детской смертности крайне высок — примерно втрое выше, чем в США, если считать по методике Всемирной организации здравоохранения.

Крайне неравномерен доступ к санаторному обслуживанию. Самые бедные санатории, принадлежащие минздравам союзных республик и профсоюзам, по капитальным и текущим затратам на 1 место отстают от ведомственных в несколько раз. В ведомственные же, разумеется, ”просто так” не попадешь: работники ”слабых” и ”непроизводственных” отраслей получают путевки в основном в профсоюзные здравницы.

Многие выплаты из общественных фондов потребления идут тем, кто имеет высокий, а не низкий доход, причем их объем тем больше, чем выше уровень благосостояния. Классический пример — государственная жилплощадь: чем больше ее размеры, тем выше объем получаемых выплат. Как и в случае с субсидированием

цен на мясо-молочные продукты, здесь больше выигрывает тот, кто больше потребляет. И в то же время помощь малообеспеченным семьям (с доходом менее 50 руб. на человека в месяц) очень незначительна. В 1986 г. каждая из таких семей получила в виде государственных пособий в среднем менее 17 рублей в месяц. Между тем потребление мясо-молочных продуктов в семьях с душевым доходом до 75 рублей (такие семьи объединяют 43 млн. человек) снизилось по сравнению с 1970 г. на 30 — 35%.

При отсутствии действенного контроля снизу на почве распределения ограниченных общественных благ разрастается коррупция и взяточничество. Чиновник, распределяющий жилплощадь или путевки в санаторий, всегда может дать или не дать, или дать, что похуже, или дать не сейчас, а позже. То, что получше, отдается, естественно, далеко не всякому и не без вознаграждения.

Все это, вместе взятое, создает ненормальное и противоестественное положение, при котором честно и добросовестно работающий квалифицированный рабочий или инженер обсчитывается по существу дважды: первый раз, когда его труд оплачивается почти так же, как и труд малоквалифицированного бездельника, и второй — когда не получает равного доступа к общественным фондам потребления да еще вынужден хлопотать и кланяться, просить и унижаться, чтобы "отоварить" свой урезанный трудовой рубль, хотя бы и с переплатой.

Масштабные реформы, развертывающиеся сейчас в советской экономике, не обходят, конечно, стороной и эту ключевую сферу — рынок труда. Некоторые ограничения уже снимаются, другие намечается снять в ближайшее время. Предприятиям дается право повышать за счет собственных средств (т.е. в пределах установленного фонда зарплаты) тарифные ставки рабочим в среднем на 20 — 25% и должностные оклады специалистам — на 30 — 35%. В тех отраслях, где новые правила уже действуют, начался быстрый рост производительности труда за счет ликвидации избыточной занятости. Скажем, на железнодорожном транспорте оказалось возможным высвободить к середине 1987 г. 280 тыс. человек, т.е. более 10% всех занятых. Рост производительности труда за это

время составил 14 — 15%, т.е. больше, чем предусмотрено заданием на всю пятилетку [1]. Нефтяная промышленность высвободила 70 тыс. рабочих и вместо планировавшегося снижения производительности труда получила в первой половине 1987 г. пятипроцентный прирост.

Примечательно, что не только никакой безработицы, но даже и особых проблем с трудоустройством высвобожденных работников при нынешнем остром дефиците рабочей силы не возникало. Из сотен тысяч высвобожденных, например в РСФСР, работников 56% были в основном трудоустроены внутри своих предприятий и организаций, 18% ушли на пенсию, 16% нашли работу самостоятельно или при содействии своих предприятий в другом месте и только 10% обратились за помощью в органы трудоустройства.

К началу 1988 г. повышенные оклады и тарифные ставки были введены предприятиями для 26 млн. человек, к концу пятилетки новыми условиями оплаты труда планируется охватить более 70 млн. тружеников. Ожидается, что это позволит высвободить в 1988 — 1990 гг. 3 млн. "лишних" рабочих, которые должны будут перейти на другую работу. А к концу столетия поменять рабочие места придется 16 млн. человек. В январе 1988 г. решением правительства увеличен вдвое размер выходного пособия, выплачиваемого при увольнении, и установлен трехмесячный срок, в течение которого уволенному работнику, если он не нашел работы сам и не был определен на работу органом по трудоустройству, сохраняется среднемесячная зарплата.

Повсеместно развиваются сейчас и новые формы оплаты труда, представляющие собой определенный отход от тарифной системы. В 1987 г. переведена на новую систему вся торговля: заработки здесь теперь теснее связаны с прибылью.

Медленно, но все же идет переход на вторую модель хозрасчета с остаточным принципом формирования фонда зарплаты; предприятиям, применяющим такую модель (в промышленности — 172 к середине 1988 г.), удалось добиться особенно заметных успехов в работе. В строительном комплексе остаточный принцип формирования фонда зарплаты применяют 88 трестов — 5% их

---

[1] Вопросы экономики. 1987. № 11. С. 47.

общего числа. 16 геологических объединений с общей численностью занятых 100 тыс. человек, принявшие вторую модель хозрасчета с начала 1987 г., сумели высвободить за год 5 тыс. работников и поднять производительность труда на 26%; за один год они выполнили задания пятилетки. С начала 1988 г. по такой же системе стали работать еще 45 геологических объединеий, НИИ и КБ отрасли — всего теперь 2/3 геологов используют вторую модель хозрасчета.

В одном из районов Волгоградской области оклады специалистов, руководителей хозяйств и районного агропромышленного объединения были заменены твердыми отчислениями с объемов производимой продукции (после чего, кстати сказать, даже хронически убыточные хозяйства "вдруг" стали рентабельными). В самом Волгограде на схожую систему переведено целиком заводоуправление мебельно-деревообрабатывающего объединения. Все чаще колхозы и совхозы заключают контракты со своими членами на поставку продукции с личных подворий, кое-где работа на приусадебном участке засчитывается, наконец, как работа в общественном хозяйстве. Развивается коллективный, бригадный, семейный подряд всех форм и видов во всех отраслях. С бригадой (семьей) заключается договор на проведение определенных работ или производство известного объема продукции, расчет ведется по конечному результату, а заработанные деньги члены бригады делят между собой самостоятельно.

Готовится новый Закон о социальном обеспечении, который, как предполагается, должен будет теснее увязать размеры пенсий с величиной заработка. Его принятие намечено на следующую пятилетку.

Все это долгожданные ростки нового, но пока что все-таки только ростки. Старая система оплаты труда — планирование фонда и ставок зарплаты — в целом остается доминирующей. Сохраняются десятки ограничений, препятствующих полному и эффективному использованию трудового потенциала: сложно устроиться на временную работу (для этого нужна масса справок), трудно подработать по совместительству (совместителей, т.е. работающих в двух и более местах, у нас сейчас меньше 2 млн. при численности занятых более 130 млн.), нельзя взять отпуск за свой счет по месту основной рабо-

ты, чтобы отправиться на сезонные или временные заработки, и т.д.

Но самое главное препятствие на пути создания социально и экономически эффективной полной занятости — это, несомненно, сама тарифно-окладная система, "святая святых" ныне действующего механизма регулирования оплаты труда. Плохи, разумеется, не тарифы и оклады сами по себе, плохо то, что они в обязательном порядке навязываются всем предприятиям сверху, из центра. Между тем единообразный для многомиллионной страны "табель о рангах", приравнивающий друг к другу разные конкретные виды труда, осуществляемого к тому же в неодинаковых условиях и с разной интенсивностью, даже в теории сейчас немыслим. На практике же все стремления (возможно, и самые благонамеренные) ввести во что бы то ни стало сверху, в декретном порядке такой "табель о рангах" неизбежно выливаются в устранение всякой дифференциации в оплате.

Тарифная система по существу прямо противоречит второй модели хозрасчета, ибо не позволяет заработкам ни упасть ниже установленного минимума, ни существенно возрасти. Больше того, она противоречит даже первой модели, ибо, как считают специалисты Госкомтруда, тарифная часть должна составлять не менее 80% зарплаты. Если же выплаты премиальных благодаря росту прибыли на предприятии увеличиваются, то доля тарифного заработка значительно снижается и соответственно теряет свое значение и вся тарифная система. Короче, государственная тарификация с полным хозрасчетом несовместима.

Решать, кому и сколько платить, должен, конечно, только сам трудовой коллектив и никто другой. В пределах заработанных средств и определенного по нормативу фонда зарплаты предприятие должно иметь полную свободу в установлении окладов и тарифов, в регулировании численности занятых. Роль государства в данной сфере, т.е. именно в сфере оплаты труда, должна быть минимальной. Представляя гарантии трудоустройства и регулируя подготовку рабочей силы (здесь без серьезного государственного вмешательства не обойтись), центру вместе с тем следует ограничить свое участие в механизме труда только установлением нормативов образования

фонда зарплаты, обязательного минимума зарплаты и отчислений на социальное страхование.

Регулирование численности занятых, или, другими словами, равновесие на рынке труда, обеспечивающее гарантии трудоустройства, должно осуществляться через распределение по регионам государственных капиталовложений, через подготовку и переподготовку кадров за государственный счет и, конечно, через использование налоговых и прочих экономических стимулов для воздействия на инвестиционные планы трудовых коллективов. Только так мы сможем иметь не только полную, но и эффективную занятость населения.

Нам нужно снять все формальные и реальные ограничения для увеличения заработков на основной работе и приработков на дополнительной. Общественные фонды потребления, вопреки распространенному сейчас мнению, надо не сокращать, а расширять, ибо национальное здравоохранение, образование, социальное обеспечение и благоустройство городов находятся в крайне запущенном состоянии. По многим видам бесплатных социальных гарантий, по относительной величине ресурсов, распределяемых из общественных фондов потребления, мы отстаем сейчас от целого ряда развитых стран. Но расширение общественных фондов потребления должно непременно сопровождаться самой широкой демократизацией всего процесса их распределения: решения, принимаемые здесь, должны быть абсолютно гласными и полностью контролируемыми населением. Надо покончить раз и навсегда с любыми формами привилегированного распределения и поощрения — закрыть все специальные распределители, обеспечить действительно равный доступ к тем благам, которые по решению общества должны принадлежать всем. Особенно это касается привилегий бюрократической прослойки на стадии приобретения благ, расходования заработанных денег. Общий объем такого льготного потребления в общем невелик, во всяком случае, меньше, чем обычно считается. Но его главный вред состоит в том, что в стране создается ненормальный моральный климат, культивируется кастовость, деление людей на ”более” и ”менее” равных.

И, наконец, для того чтобы реализовать в полной мере принцип распределения по труду, обязательно и как можно скорее необходимо насытить рынок потребитель-

скими товарами. Строго говоря, это не проблема рынка труда и его регулирования, а проблема директивного планирования, неизбежно создающего бесчисленные диспропорции и дефициты. Но без насыщения рынка, которое только и обеспечивает реальную связь между величиной дохода и размерами потребления, никакой механизм экономических стимулов к труду заработать не сможет.

Денежное обращение и финансовый рынок

В рыночной экономике принято разделение денежного рынка и рынка ссудного капитала, рынка капитальных активов, т.е. собственно финансового рынка. "Экономический человек", обладающий определенным состоянием, в каждый данный момент распределяет его каким-то образом между реальными активами, финансовыми активами, приносящими процент, и запасом денег, необходимых для совершения сделок. Считается, что на принимаемые решения существенное воздействие оказывает норма процента: если она высока, фирмы и индивидуумы постараются свести к минимуму запас денег, чтобы возможно большую часть свободных средств вложить в ценные бумаги или другие активы, приносящие процент.

Деньги включают в себя денежную наличность (M_0) и безналичные деньги, к которым причисляют в зависимости от определения банковские депозиты до востребования (M_1), срочные депозиты (M_2), прочие высоколиквидные активы (M_3). Граница между деньгами и ссудным капиталом всегда в общем-то условна, ибо многие компоненты, включаемые в денежную массу, приносят процент. В США, например, в последние годы после проведенного дерегулирования кредитной системы приносят процент, т.е. являются финансовыми активами, уже практически все виды денег, за исключением денежной наличности, удельный вес которой в совокупной денежной массе невелик. Так что граница между деньгами и финансовыми активами все больше стирается.

В СССР государственные предприятия и учреждения, колхозы и общественные организации все свободные денежные средства обязаны держать в банках. При этом

процент им до последнего времени не выплачивался ни по текущим счетам, ни по срочным вкладам. Денежную наличность предприятия имеют практически только для оплаты труда. Все остальные расходы предприятия (за очень небольшими исключениями) производят безналичными перечислениями. Существуют строгие правила, регламентирующие использование полученной от реализации продукции выручки: помимо средств, предназначенных на оплату труда, в денежную наличность можно превратить только мизерные суммы, достаточные разве что для покупки канцелярских скрепок; вся остальная выручка тратится по безналичному расчету и только по целевому назначению — средства, предназначенные для строительства жилья, запрещается использовать, скажем, для закупки сырья и материалов и т.д.

Получающие денежные доходы отдельные лица могут свободно обращать свои наличные деньги в банковские безналичные счета (вклады в сберегательных кассах) и обратно. 12,5 млн. человек получают свою зарплату через отделения банка; всего же по безналичным перечислениям на счета вкладчиков поступает 55 млрд. руб. (порядка 15% общих денежных доходов населения). Однако приобретение товаров и услуг населением в розничной торговле осуществляется в основном за наличные — платежи по перечислению распространены слабо, чековые расчеты, кредитные карточки и прочие инструменты безналичных платежей только-только зарождаются.

Фактически, таким образом, вместо единой системы денежного обращения существуют две различные сферы — безналичный платежный оборот предприятий и организаций и циркуляция наличных денег по цепочке "население — розничная торговля (+ вклады в сберкассы) — банк — население". Формально две сферы разграничены, отделены друг от друга многочисленными перегородками, и если и взаимодействуют, то только "по решению" плановых органов. Свободной циркуляции денег между безналичным оборотом предприятий и обращением звонкой монеты в розничной купле-продаже нет. Особенно жесткие ограничения установлены для перевода средств с безналичных счетов в наличные деньги.

Тем не менее, несмотря на такие ограничения, в реальной хозяйственной практике безналичный денежный оборот и наличноденежное обращение вовсе не отгоро-

жены друг от друга китайской стеной. Известна, например, следующая закономерность: после повышений оптовых цен доходы предприятий возрастают, и их увеличившиеся денежные средства на безналичных счетах вскоре перекочевывают в наличноденежный оборот, вызывая увеличение платежеспособного спроса населения. Такое выводившее из равновесия рынок потребительских товаров резкое расширение платежеспособного спроса наблюдалось в конце 60-х годов и в середине 80-х годов (соответственно после повышения оптовых цен 1967 г. и 1982 г.): рост денежных доходов населения заметно обгонял тогда расширение товарной массы, что вызывало ускоренный приток вкладов в сберкассы *(рис. 16)*. Предприятия, другими словами, в конечном счете находили возможность трансформировать свои растущие денежные накопления на банковских счетах в "живые" деньги, выплачиваемые работникам (в виде увеличения премий, "выведения" более высоких заработков, установления разного рода добавок к зарплате), и разбухающая безналичная денежная масса переливалась таким путем в наличноденежный оборот.

О динамике денежной массы в безналичном обращении можно судить по данным о денежных средствах предприятий. Как видно из *рисунка 14,* темпы прироста денежных средств предприятий, как правило, существенно превышают темпы прироста национального дохода в текущих ценах. Для США и других западных стран характерно как раз обратное соотношение, т.е. ВНП (объем сделок) растет в целом быстрее денежной массы, или, другими словами, скорость обращения денег увеличивается. В частности, после второй мировой войны в США скорость обращения денег (и M_1, и M_2) обычно повышалась или оставалась стабильной.

Опережающий рост денежных средств в сравнении с национальным доходом в СССР свидетельствует, на первый взгляд, о расширении дисбаланса между денежным спросом и товарным предложением, о повышении "дефицитности" экономики. Во многом, конечно, так оно и есть. Избыточные денежные средства попадали в безналичный оборот отчасти через безналичные расходы государства, не покрытые доходами, отчасти — через банковское кредитование. Темпы ежегодного прироста общей суммы выданных банковских ссуд составляли

в 60 — 70-е годы 6 — 21% и только в 80-е годы стали расти медленнее (а в 1986 г. даже упали ниже нуля — *рис. 15)*. Вдобавок время от времени производилось списание просроченных "безнадежных" ссуд предприятий и особенно колхозов, что тоже вносило свой вклад в расширение денежной массы в безналичном обороте.

Как видно из рисунка, в отдельные периоды наблюдалось определенное соответствие (с разрывом в 1 год) между расширением банковского кредитования и увеличением денежных средств предприятий. Это означает, в частности, что в такие периоды деньги попадали в безналичный оборот именно и в основном через банковскую кредитную экспансию. Так или иначе, денежная масса в безналичном обороте расширялась быстрее, чем товарная, причем инфляция, повышение цен, только отчасти "закрывала" этот разрыв, что способствовало усилению "дефицитности".

Но здесь, без сомнения, имеется и другое объяснение: постепенное усложнение структуры советской экономики, расширение посреднических торговых и финансовых операций в расчете на единицу национального дохода (ВНП). До сих пор объем таких операций, особенно финансовых, крайне мал в сравнении с западными странами: скажем, в США банковские депозиты и прочие высоколиквидные активы (M_3) примерно равны национальному доходу, тогда как в СССР все средства предприятий и населения в банках не составляют и половины национального дохода, если исчислять его по западной методике. На единицу национального дохода у нас приходится, другими словами, намного меньше торговых, финансовых и прочих сделок с применением денег, чем в США, вследствие чего и денежная масса у нас относительно масштабов экономики все еще значительно меньше, чем в Соединенных Штатах. Ускоренный рост денежной массы может поэтому отражать, помимо прочих факторов, и повышение "сделкоемкости" экономики, что при нашем нынешнем слабом развитии оптовой торговли и финансового рынка является в общем закономерным процессом.

Какой-либо четкой закономерности в динамике денежных остатков в безналичном обороте и национального дохода в советской экономике, как видно из *рисунка 14,* не просматривается.

В рыночной экономике существует определенная и довольно устойчивая связь между изменением денежной массы в обращении, с одной стороны, и последующим приростом производства и цен — с другой. Считается, что, скажем, расширение денежной массы (денежного спроса) в первые 1 — 2 года вызывает приращение производства, реального ВНП, а затем ведет уже только к росту цен, к инфляции. Так или иначе, в США, например, динамика ВНП в текущих ценах (либо вследствие изменения физического объема выпуска, либо из-за перепадов инфляции) довольно-таки точно повторяет — с временным лагом в 1 год — все колебания темпов роста массы денег в обороте (*рис. 14*). Такое совпадение, по сути дела, отражает давно и хорошо известную высокую стабильность отношения "ВНП/денежная масса", т.е. скорости обращения денег. Это отношение повышается таким образом, что отклонения от тренда обычно весьма незначительны — только в начале 80-х годов из-за проводившегося в США дерегулирования кредитной системы они стали заметными.

В СССР, как видно из *рис. 16*, подобной зависимости между ростом денежной массы и увеличением номинального национального дохода не наблюдается. Темпы прироста денежных средств отражают, с одной стороны, масштабы кредитной экспансии банков, которые, похоже, порой вообще не увязываются с увеличением их кредитных ресурсов (т.е. фактически идет накачка новых платежных средств в безналичный оборот), а с другой — изменение общего уровня цен (их единоразовые крупные повышения, как, например, в 1982 г., вызывают солидные приросты денежных накоплений у предприятий). Темпы прироста национального дохода в текущих ценах в общем не реагируют на изменение денежных средств у предприятий. И это в целом естественно для нерыночной, натуральной экономики с планируемыми объемами выпуска и устанавливаемыми сверху ценами: здесь изменение денежного спроса не должно непременно вести к соответствующему повышению или понижению производства и (или) цен.

С известной долей условности можно, правда, констатировать наличие такой связи, реализуемой с двухлетним лагом: если на *рис. 14* сместить влево на два года кривые, характеризующие прирост советского национального дохода, можно усмотреть некоторое соответствие с тенденциями изменения приростов денежных средств предприятий.

На первый взгляд, явный парадокс: величина денежных средств предприятий определяется в основном плановыми решениями (скажем, решениями о темпах расширения банковского кредитования, изменении цен реализуемой продукции и т.д.), объем производства планируется, цены тоже устанавливаются в плановом порядке, и тем не менее через два года все эти показатели стихийно каким-то таинственным образом приходят между собой в определенное, рыночное по своей сути соответствие — национальный доход в текущих ценах изменяется так, как менялась денежная масса в безналичном обороте два года назад. Однако не исключено, что за кажущимся парадоксом в данном случае скрываются глубокие закономерности. Объяснение наблюдаемой зависимости может быть, видимо, таким: при расширении денежного, платежеспособного спроса, не обеспеченного то-

варной массой, предприятия обычно соглашаются с ростом затрат на приобретение ими продукции (лишь бы только получить ее), что служит веским основанием для министерств и Госкомцен утверждать испрашиваемые производителями повышения цен (отчего бы и не повысить, если потребитель согласен), а это при определенных обстоятельствах может вести и к расширению рентабельного производства. В итоге получается, что избыточный денежный спрос трансформируется через два года в повышение цен (а частично, возможно, и в увеличение выпуска) и, следовательно, номинального дохода.

Если это действительно так, дополнительное подтверждение получает ранее сделанный вывод о том, что в плановой экономике, несмотря на кажущееся всевластие плана и плановиков, действуют закономерности неразвитого и плохо сбалансированного рынка. Они обнаруживаются у нас в деформированном, сильно искаженном виде, но все-таки обнаруживаются, ибо полностью изжить рыночные механизмы из хозяйственной практики сложных общественных систем с развитым разделением труда еще нигде, никогда и никому не удавалось. В самом деле, раз воспроизводственные пропорции формируются не плановыми органами, которые просто физически не способны объять необъятное, то, значит, они складываются стихийно, по соглашению, по договоренности между производителем и потребителем, продавцом и покупателем, рабочим и работодателем. Множество таких соглашений и есть рынок, пусть допотопный, архаичный, зарегулированный и труднобалансируемый, но все-таки рынок с присущими ему, хоть и не всегда полностью срабатывающими, регуляторами роста. Проще говоря, если не план, то рынок, ибо другого нет и быть не может. Но это, строго говоря, только гипотеза, полная проверка которой затруднена отсутствием данных.

Что же касается наличноденежного обращения, то здесь данные, к сожалению, еще более скудны. Хотя гласность таких показателей была определена еще первым уставом Госбанка, утвержденным в 1929 г., публикация данных о количестве бумажных денег в обороте была прекращена в 1938 г. и до сих пор не возобновлена. Об изменении наличноденежной массы (M_0) можно судить по нерегулярно приводимым в печати сведениям. Считается, например, что в настоящее время неудовлетворенный потребительский спрос составляет порядка 30 млрд. руб., а отложенный спрос, накопившийся за предыдущие годы, составляет от четверти до половины вкладов в сберкассы, т.е. 70 — 140 млрд. руб. (в совокупности это примерно треть фактического товарооборота). Известно также, что в 1971 — 1985 гг. количество денег в обращении выросло более чем в 3 раза при увеличении производства товаров народного потребления в 2 раза,

розничного товарооборота в текущих ценах — в 2,1 раза, национального дохода — в 1,9 раза.

Это в целом нездоровое, болезненное соотношение. В большинстве стран дело обстоит как раз наоборот: скорость обращения денег (отношение массы денег в обращении к ВНП в текущих ценах) при разнообразных колебаниях в отдельные периоды в долгосрочном плане все-таки имеет тенденцию к росту. К тому же наличноденежная масса обычно сокращается относительно безналичной, так что ее рост особенно заметно отстает от расширения объема платежей. Скажем, в США в тот же период (1971 — 1985 гг.) денежная наличность выросла в 3,2 раза при увеличении номинального ВНП в 3,6 раза и денег в широком определении в 3,6 раза (M_2) и в 4 раза (M_3).

В нашей стране опережающий рост денежной наличности в сравнении с расширением товарооборота отражает прежде всего разрастание "теневой", подпольной экономики, продукция которой не учитывается официальной статистикой, но продается и покупается именно с помощью тех избыточных рублей, что постоянно накачиваются в оборот.

Примерное представление о масштабах этой "второй экономики" могут дать следующие данные. Социологические обследования свидетельствуют: 83% населения переплачивает за товары и услуги; в городах половина ремонта обуви, почти половина ремонта квартир, 40% ремонта автомобилей, треть сложной бытовой техники, 40% пошивочных работ выполняется нелегальным частным сектором. Доля внебольничных абортов составляет, по умеренным оценкам, 50% от числа зарегистрированных, а по максимальным — 80%. Иначе говоря, в стране производится ежегодно 4 — 8 млн. нелегальных абортов, за которые выплачивается в совокупности несколько сотен миллионов рублей. Весь "теневой рынок" медицинских услуг колеблется в пределах 2,5 — 3 млрд. рублей. На "черном рынке" видео обращаются сейчас фильмы почти десяти тысяч наименований, тогда как на государственном — менее тысячи. При практически полном отсутствии государственных организаций, принимающих подряды от индивидуальных застройщиков, в стране тем не менее возводится ежегодно 16 — 18 млн. кв. м личного жилья (около 15% всей строящейся жилой

площади), личные гаражи, дачные домики и прочие постройки.

Только оказанием услуг в этом подпольном бизнесе занято, по ориентировочным оценкам, до 20 млн. человек[1]. По оценке Научно-исследовательского экономического института при Госплане, оборот "теневой экономики" в сфере услуг составляет 14 — 16 млрд. руб. в год, т.е. порядка 30% от общей стоимости платных услуг, оказываемых государством. В отдельных сферах частник занимает даже более прочные позиции, чем государство. В 1986 г. за ремонт и строительство, например, "леваки" зарабатывали почти в 2 раза больше, чем государственные предприятия службы быта этого профиля.

Избыток денежной массы не только стимулирует развитие этой "второй экономики" — она все-таки производит реальные ценности, затыкает дыры в государственном снабжении и низкокачественном сервисе, вследствие чего объективно полезна, ибо без нее было бы куда хуже. Но избыток денег вызывает вместе с тем рост спекуляции, представляющей собой уже непроизводительные расходы, чистый вычет из национального дохода, которого можно было бы избежать. Товары и услуги, производимые как в "первой", так и во "второй" экономиках в обстановке постоянного превышения спроса над предложением, реализуются на "черном рынке", несколько раз переходят из рук в руки, с доплатами и переплатами, следуя от производителя к потребителю. Деньги, вместо того чтобы прямо возвращаться в банк, застревают в извилистых каналах обращения, совершая по нескольку метаморфоз вместо одной-двух.

Кроме наличных денег, население имеет еще и вклады в сберегательных кассах, которые могут быть в любой момент обращены в наличные деньги и пущены в оборот. К концу 1988 г. сумма таких вкладов превысила 280 млрд. руб. По вкладам до востребования выплачивается 2% годовых, по срочным вкладам 3%. Данные о распределении всех вкладов между этими двумя формами не публикуются, но, зная, что в 1986 г. вкладчикам было выплачено 5,5 млрд. рублей в виде процентов и средний процент составил, таким образом, примерно 2,4%, легко

---

[1] Огонек. 1987. № 36. С. 7; № 51. С. 26.

подсчитать, что вклады до востребования составили примерно 60% общей величины вкладов.

После государственных субсидий, направляемых на поддержание искусственно заниженных цен, вклады в сберкассы удерживают второе место в нашей экономике по темпам роста: за 40-е годы они выросли примерно в 2 раза, за 50-е — почти в 6 раз, за 60-е — почти в 4 раза, за 70-е — тоже почти в 4 раза и в 1980 — 1987 гг. — почти в 2 раза. Как видно из *рисунка 16*, темпы прироста банковских требований населения почти постоянно превышал увеличение и розничного товарооборота (в текущих ценах) и номинального национального дохода. Если нынешние тенденции сохранятся, то где-то в середине 90-х годов мы перейдем знаменательный рубеж: общая сумма денежных вкладов населения превысит величину розничного товарооборота.

Бурный рост вкладов, конечно, отчасти вынужденное явление: деньги направляются на сберкнижки, поскольку их очень сложно "отоварить". Как видно из *таблицы 10*, в последние годы прирост денежных доходов населения, как правило, целиком уходит в сбережения, т.е. на прирост вкладов в сберкассах. Даже по спекулятивной цене на "черном рынке" вещь купить совсем не просто. Трудно сказать, в какой именно, но, несомненно, в значительной своей части вклады в сберкассы — это отложенный потребительский спрос, который будет реализован, как только появятся в свободной продаже товары. Но товаров до сих пор просто нет. "Вторая экономика" и "черный рынок" велики, но не всемогущи и не балансируют целиком потребительский платежеспособный спрос с ограниченным предложением. Простой пример поможет понять суть дела: свыше 100 млн. человек имеют меньшую жилплощадь, чем положено по официальным нормам, в очереди на жилье стоят 13 млн. человек, в очереди на дорогое кооперативное жилье — 1,5 млн., многие люди готовы переплатить вдвое-втрое, чтобы улучшить свои жилищные условия, но не могут этого сделать даже через "черный рынок". Если в США отношение денежной наличности и принадлежащих населению депозитов до востребования к национальному доходу в начале 80-х годов составляло порядка 13 — 14%, то у нас, грубым счетом, в 1,5 — 2 раза больше.

Вместе с тем, рост вкладов на сберкнижках отражает

и совсем иные закономерности — не денежного обращения, но кредитного рынка. Это, по существу, единственный финансовый рынок, существующий в СССР, где цена (процент) устанавливается сверху государством, предложение подстраивается под цену, а спрос — под стимулированный данной ценой уровень предложения. Все остальные разновидности финансовых активов, доступные населению, до последнего времени были распространены довольно слабо. В то время как вклады на сберкнижках аккумулировали в середине 80-х годов по 15 — 20 млрд. ежегодно, продажа трехпроцентных государственных облигаций давала только 1 — 1,5 млрд. рублей, продажа лотерейных билетов — и того меньше, поступления страховых платежей (за вычетом выплат по страховке) от населения — порядка 3 млрд. рублей. Акций, облигаций фирм, организаций и местных органов власти, прочих ценных бумаг, вложений в пенсионные фонды в СССР до последнего времени вообще не было. Предприятия и организации (если не считать сумм, выплачиваемых колхозами и совхозами по обязательному страхованию имущества) вообще не имели до последнего времени финансовых активов, ибо, как уже говорилось, не получали процента по своим вкладам в банках, не владели облигациями и прочими ценными бумагами.

Вклады населения в сберегательные кассы, если рассматривать их с этой точки зрения, т.е. как главный вид активов на финансовом рынке, даже сейчас, после их бурного роста в последние годы, все еще довольно скромны. В США, например, чистые финансовые активы населения превышают размер ежегодно создаваемого национального дохода. У нас же сумма вкладов в сберкассы до сих пор не доходит и до трети национального дохода, если исчислять его по заданной методике. Иными словами, разговоры о том, что у нашего населения слишком много денег, нуждаются в уточнении: много, но лишь по отношению к обращающейся на рынке массе товаров и услуг. Собственно говоря, быстрый рост вкладов начался только в 50-е годы, а до тех пор крайняя нужда и вполне обоснованное недоверие населения как к бумажным деньгам, так и к вкладам в сберкассы сводили денежные накопления к минимуму. В ходе денежной реформы 1947 г., например, обмен старых денег на новые проходил таким образом, что взамен 10 старых рублей

выдавался 1 новый, по льготному для государства курсу обменивались и вклады в сберкассах. Люди в такой ситуации, естественно, если и делали какие-то сбережения, то чаще всего предпочитали реальные ценности деньгам и вкладам в сберкассы. Еще и в конце 50-х годов вклады не превышали 8% национального дохода. В последующем, по мере роста уровня жизни и укрепления убежденности в финансовой порядочности правительства, вклады увеличились до 16% национального дохода (по советской методике счета) в 1970 г., до 34% в 1980 г. и до 40% с лишним в 1987 г. Рост кажется, на первый взгляд, весьма значительным, но на самом деле отражает только крайне низкий уровень исходной базы.

Как видно из *таблицы 10*, примерная норма сбережений в СССР в последние годы находится на уровне 3 — 6%, что в общем немного. Такой показатель не учитывает доходы населения от личного подсобного хозяйства, сбережения в форме страховых взносов и некоторые другие реальности, но все же дает примерное представление о норме сбережений. Она, между прочим, более или менее соответствует американскому уровню и значительно ниже, чем в Японии и некоторых европейских странах. Ее снижение в начале 80-х годов — следствие фактического падения в этот период реальных доходов населения. Но даже с учетом их последующего повышения уровень сбережений населения нельзя признать нормальным.

В основе нынешнего низкого уровня сбережений населения лежит, конечно, неразвитость и зарегулированность нашего финансового рынка. Те 2 — 3%, которые выплачиваются по вкладам, на деле не покрывают даже ежегодного обесценения вкладов из-за роста цен, так что реальный (т.е. с учетом инфляции) процент является отрицательным. Кроме того, население все еще не вполне доверяет финансовым и банковским государственным учреждениям, циркулируют слухи о готовящейся денежной реформе, что заставляет людей накапливать реальные активы, а не финансовые. Деньги вкладываются в драгоценности, недвижимость, антиквариат, книги и т.п. Намного быстрее среднего растет, например, покупка ювелирных изделий, автомашин, ковров, стройматериалов (для строительства дачных домиков) и некоторых других "накопительских товаров", на которые цены все время повышаются.

Таблица 10

Основные денежные доходы населения и вклады в сберегательные кассы

Показатели / Годы	Основные денежные доходы населения*, млрд. руб.		Вклады в сберегательные кассы, млрд. руб.		Доходы государства от займов, реализуемых среди населения, млрд. руб.	Примерная норма сбережений**, %
	годовая сумма	годовой прирост	сумма на конец года	годовой прирост		
1970	171,4	—	46,6	8,2	0,5	5,1
1975	232,6	—	91,0	12,1	0,6	5,5
1976	245,9	13,3	103,0	12,0	0,6	5,1
1977	257,2	11,3	116,7	13,7	0,6	5,6
1978	269,9	12,7	131,1	14,4	0,6	5,6
1979	280,3	10,4	146,2	15,1	0,7	5,6
1980	295,0	14,7	156,5	10,3	0,6	3,7
1981	306,3	11,3	165,7	9,2	0,4	3,1
1982	318,8	12,5	174,3	8,6	1,0	3,0
1983	330,6	11,8	186,9	12,6	1,0	4,1
1984	342,3	11,7	202,1	15,2	1,0	4,7
1985	355,8	13,5	220,8	18,7	1,4	5,7
1986	371,2	15,4	242,8	22,0	1,4	6,4

* Зарплата рабочих и служащих, доходы колхозников от общественного хозяйства, пенсии, стипендии, пособия.

** Отношение суммы прироста вкладов в сберкассы и доходов государства от займов к основным денежным доходам населения.

Источник: Народное хозяйство СССР за разные годы.

Сложился ненормальный дисбаланс, очевидный даже для неэкономиста. С одной стороны, правительство крайне нуждается в средствах, чтобы заткнуть дыры в бюджете, которые сейчас приходится "заделывать" с помощью избыточной денежной эмиссии, с другой — население явно располагает свободными средствами, которые оно желает отдать взаймы под "справедливый" (5 — 10% при нынешней инфляции) процент, но существующие ограничения в виде установленной сверху и зафиксированной на искусственно заниженном уровне процентной ставки не позволяют заемщику найти заимодавца. И здесь, на финансовом рынке обнаруживается, та-

ким образом, до боли знакомая всякому исследователю советской экономики картина неравновесия и диспропорциональности: есть покупатель и есть продавец, но вне плана им вступать в контакт запрещено, а по плану их не соединяют.

В финансовых ресурсах остро нуждаются и многие предприятия. При всеобщем дефиците, при повсеместной невозможности "отоварить" накапливающиеся на счетах суммы, сплошь и рядом, как это ни парадоксально на первый взгляд, встречается и противоположная ситуация — есть материальные ресурсы для какого-то хозяйственного начинания, но нет денег. По идее, эту диспропорцию должны были бы устранять банки, в которых концентрируются все свободные денежные средства предприятий и которые, следовательно, могли бы, выдавая кредит, направлять эти средства туда, где они всего нужнее.

Казалось бы, именно кредит должен был служить известной отдушиной для экономики, втиснутой в жесткий каркас несбалансированного плана: за счет заемных средств одни предприятия могли бы организовать производство "забытых" в процессе планирования и потому ставших дефицитными изделий, а другие — тоже за счет займов — могли бы купить эту самую дефицитную продукцию. Ведь назначение кредита как раз в том и состоит, чтобы обслуживать непредвиденные, неожиданно возникающие потребности производства, чтобы обеспечить внеплановые, не учтенные планом нужды предприятий и организаций. А специфика банковского кредитования определяется именно тем, что это **альтернативный** источник финансирования, к которому можно прибегать при нехватке собственных ресурсов и средств, выделяемых в порядке планового централизованного финансирования.

На практике, однако, наша система банковского кредита никак не помогает исправить "погрешности" несбалансированного планирования и, более того, вообще не в состоянии в своем нынешнем виде выполнить потенциально присущую ей функцию автоматического перераспределения ресурсов между отраслями, сферами хозяйства и отдельными предприятиями в соответствии с их потребностями.

Во-первых, кредитная сфера развита у нас крайне сла-

бо. В США отношение всех долгов — частных и государственных — к ВНП, своего рода "кредитоемкость" экономики, характеризуется высокой стабильностью. Скажем, в минувшие семь десятилетий это отношение колебалось в пределах 150 — 220%. В начале 80-х годов, после проведенного дерегулирования кредитной системы, показатель "задолженность/ВНП", позволяющий судить о величине долговой нагрузки на экономику, испытал быстрый рост и приблизился к отметке 200% [1]. В СССР совокупная задолженность предприятий и населения (последняя статья крайне незначительна) составила порядка трети официального национального дохода в конце 50-х годов и около 100% в середине 80-х. По отношению к ВНП, исчисляемому по западной методике, совокупная задолженность, вероятно, не намного превышает сейчас 50%, т.е. почти в 4 раза ниже, чем в США.

Есть еще, правда, займы государства у населения и у банковской системы. Прямые займы у населения — через продажу облигаций государственного займа — незначительны: к концу 1988 г. из всех выпущенных облигаций на общую сумму 25,8 млрд. руб. были выкуплены облигации стоимостью 16,3 млрд. руб., так что чистая задолженность государства населению составила менее 10 млрд. руб. Что же касается займов государства у банковской системы (речь идет не об эмиссии денег, а именно о займах, о привлечении так называемых "средств общегосударственного ссудного фонда"), то их объем явно значительно больше, хоть и неясно, какой именно. В 1988 г. были впервые опубликованы данные о текущих заимствованиях (63 млрд. по плану на 1989 г.), а кумулятивная, накопленная сумма таких займов (государственный долг) составляет, вероятно, несколько сот миллиардов рублей. Так или иначе, даже с учетом этих "временных позаимствований" из общегосударственного ссудного фонда, которые, кстати, только с большой натяжкой можно назвать займами, общая задолженность предприятий, населения и государства вряд ли составляет более 100% ВНП.

Доля задолженности в пассивах американских корпораций колеблется в пределах 30 — 50%, а у японских и

---

[1] The Changing Role of Debt and Equity in Financing U.S. Capital Formation. Ed. by B.M. Friedman. Chicago, London, 1982, p. 94 — 96.

западноевропейских корпораций этот показатель еще выше — бо́льшая часть их пассивов состоит из заемного, а не собственного капитала. Советские же предприятия за счет кредитов банков формируют менее 20% своих основных и оборотных фондов. При этом особенно значителен разрыв в масштабах долгосрочного кредитования: если в западных странах на долгосрочные займы приходится обычно бо́льшая часть совокупной задолженности фирм, то у наших предприятий — только 1/5. В то время как американские фирмы, например, в среднем порядка трети, а в отдельные годы и больше половины всех своих инвестиций финансируют за счет заемных средств, советские предприятия и организации только 3% всех капиталовложений покрывают за счет банковского кредита.

Советский предпринимательский сектор вдобавок лишен возможности использовать широкий набор кредитных инструментов, доступный фирмам в рыночной экономике. Предприятиям запрещено кредитовать друг друга, т.е. отсутствует коммерческий кредит, они не могли до последнего времени выпускать акции и облигации и т.д. Собственно говоря, у производителей существует только один способ получения займов — ссуда банка, причем каждое предприятие за кредитом на определенные нужды может обратиться только в один банк, даже только в одну региональную контору банка, к которой оно приписано.

Но это лишь одна и притом не самая важная часть проблемы. Главная беда заключается не только и даже не столько в слабом развитии кредитной сферы, сколько в том (и это — во-вторых), что наш кредит по существу выродился, перестал быть кредитом, превратившись в плановое финансирование. Строго говоря, с точки зрения логики, само словосочетание "плановый кредит" является такой же бессмыслицей, как и, скажем, выражение "сухая вода". Если кредиты жестко планируются, то они перестают быть кредитами, трансформируются в централизованное финансирование. И наоборот, для возникновения кредитных отношений непременно необходимы свободные, не скованные рамками плана связи заимодавца и должника. Подобно тому как вода, чтобы оставаться таковой, должна быть "мокрой", кредит может сохранить свою гибкую кредитную природу, только будучи внеплановым. Между тем, вопреки законам фор-

мальной логики, у нас существует и развивается именно плановый кредит.

По самой природе вещей банк, выдающий кредиты, должен интересоваться только ценой (уровнем процента) и гарантией возврата (материальным обеспечением); клиент, предлагающий хорошую цену и твердые гарантии, сразу же получает кредит, имея формальную и реальную возможность распорядиться им по собственному усмотрению. Наши банки, однако, интересуются главным образом совсем другим — на что пойдет кредит, какова будет экономическая эффективность осуществляемых за счет кредита мероприятий, какую пользу это принесет народному хозяйству и т.д. Фактически банки в нашей экономике превратились в плановые органы, которым вменено в обязанность следить за всем, чем только можно, — за соотношением темпов роста производительности труда и заработной платы, за уровнем запасов, за выполнением договоров, за планами технического перевооружения и реконструкции предприятий, за ходом работ на важнейших пусковых объектах, за качеством продукции, за выполнением предприятиями черной металлургии заданий по производству и поставке экономных видов металлопродукции и даже за сокращением потерь скота. Централизация самого банковского дела исключительно высока. Выдать миллионный кредит (стоимость шестнадцатиэтажного дома) в Стройбанке, например, может только руководитель республиканской конторы.

Львиная доля всех ссуд (80%) идет на краткосрочное кредитование. Выдаются кредиты на создание запасов товарно-материальных ценностей, на проведение расчетов с поставщиками, на выплату зарплаты и даже на платежи государственных налогов. Однако совсем не развит долгосрочный кредит — на сооружение капитальных объектов.

Из 6 млрд. рублей долгосрочных ссуд, выданных Госбанком и Стройбанком в 1985 г. государственным предприятиям и организациям (это всего 3% от их общих годовых капитальных вложений), 2/3 были направлены на кредитование плановых инвестиций. Иначе говоря, предприятия заранее знали, на что они должны взять кредит (отказаться от него они не могли), тогда как банк заблаговременно знал, кому и на что он этот кредит должен

выдать. Только 1/3 пошла на кредитование "мероприятий сверх установленных лимитов государственных капитальных вложений". Таким образом, затраты на эти самые "вольные мероприятия" составили всего около 2 млрд. рублей, или 1% от общей суммы инвестиций. Впрочем, и здесь у плановых органов нет оснований для беспокойства, ибо при кредитовании внеплановых мероприятий банки осуществляют особо строгий контроль.

Еще в 50-е и 60-е годы, кстати сказать, сверхлимитный кредит Стройбанка был довольно распространен. За счет этого источника были построены тогда тысячи производственных и непроизводственных объектов. Но в период десятой (1976 — 1980 гг.) и особенно одиннадцатой (1981 — 1985 гг.) пятилеток все чаще стали говорить о "растаскивании ресурсов", о сооружении внеплановых объектов за счет плановых, и сверхлимитное кредитование было резко сокращено.

На деле только один сектор экономики пользуется заемными средствами так же широко, как и западные фирмы. Это — колхозы: они имеют задолженность, примерно равную половине основных и оборотных фондов, а их капиталовложения на четверть покрываются за счет банковского кредита. Но это как раз то самое исключение, которое подтверждает правило. Дело в том, что колхозам не выделяются централизованные капиталовложения — они осуществляют инвестиции только за счет собственного чистого дохода (прибыли) и банковских кредитов. Малодоходные колхозы, не имея возможности получать (как совхозы) ни государственные дотации, ни государственные капиталовложения, традиционно либо преобразовывались в совхозы, либо усиленно кредитовались банком, так что их расходы, и даже не только капитальные, покрывались в значительной своей части за счет заемных средств. Большинство колхозов Узбекистана и Казахстана, например, полностью утратили собственные оборотные средства и стали вести свою производственную деятельность целиком за счет кредитов.

Банковское кредитование в такой ситуации выполняло по существу те же функции, что и прямое государственное финансирование капиталовложений в совхозах и других государственных предприятиях. Разница состояла разве что в том, что в последнем случае направления

расходов средств определяло министерство или, если стройка крупная, Госплан, а в первом случае — Госбанк. Полученные колхозами кредиты, за редким исключением, не возвращались, а переходили в разряд просроченной задолженности; периодически проводившиеся списания такой задолженности замыкали круг — кредитование полностью уподоблялось государственному целевому финансированию.

Так или иначе, колхозы, которые в принципе должны были обладать большей самостоятельностью во всех отношениях, в том числе и в сфере капитального строительства, чем государственные предприятия, попали в области своей инвестиционной деятельности под контроль Госбанка. Это было очередной ступенькой на пути урезания экономической независимости колхозов и включения их в единую плановую систему.

Если бы кредит не был так "зарегулирован"', он в принципе мог бы играть роль механизма, компенсирующего неувязки плана, выравнивающего диспропорции плановой экономики. Однако фактически он был целиком поставлен на службу плановых органов, превратился в один из многочисленных винтиков плановой машины, в часть самого плана, утратив в ходе метаморфозы свою собственную природу.

Какой же именно финансовый рынок нам нужен? Сейчас, когда все меняется в советской экономике, этот вопрос все чаще дискутируется в печати и специальных публикациях. Сама жизнь тоже не стоит на месте, проводятся реформы и в денежно-кредитной сфере. Постановлением правительства, принятым в июле 1987 г., решено создать новые банки. Вместо прежних трех (Государственный банк, Банк для внешней торговли, Банк финансирования капитальных вложений) создано шесть банков: Государственный банк (Госбанк), осуществляющий общее руководство денежно-кредитной системой, кредитование и расчетное обслуживание отраслей непроизводственной сферы; Банк внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк), ведущий расчеты по экспортно-импортным операциям, кредитование внешнеэкономических связей и займы на внешнем рынке; Промышленно-строительный банк (Промстройбанк), Агропромышленный банк (Агропромбанк) и Банк жилищно-коммунального хозяйства и социального развития (Жил-

соцбанк), предназначенные для расчетного и кредитного обслуживания соответствующих отраслей; Банк трудовых сбережений и кредитования населения (Сберегательный банк), призванный аккумулировать свободные денежные средства граждан и выдавать потребительские кредиты.

Образуются коммерческие банки, строящие свои взаимоотношения с клиентами на строго хозрасчетной основе. Осенью 1988 г. в Ленинграде начал работать первый иновационный банк, занявшийся кредитованием разработок и внедрения технических новинок, образуются такие же банки в Москве и других городах. В стадии формирования находится первый отраслевой банк — Автопромбанк. На очереди — создание акционерных (отраслевых и территориальных) банков госпредприятий. Эти коммерческие банки, в отличие от шести специальных, получают право самостоятельно определять процентные ставки.

Установлено, что банки должны уплачивать предприятиям и организациям проценты за привлекаемые средства фондов стимулирования, социального развития и развития производства, а также за кредитные ресурсы, привлекаемые из других банков. Для государственных предприятий, переведенных на самофинансирование, введено обязательное страхование 50% стоимости имущества и добровольное страхование остальной половины имущества (раньше страховалось только имущество колхозов и совхозов, а другим предприятиям ущерб от стихийных бедствий покрывался целевым порядком из фондов министерств и государственного бюджета).

Появляются предприятия, выпускающие акции: их продают как организациям, так и отдельным лицам, выплачиваемые по ним проценты, как правило, выше тех, которые получают вкладчики Сберегательного банка (4 — 10%). Свои акции выпустили уже известная своими новаторскими подходами агрофирма "Адажи" в Латвии, колхоз "Мирный" в Сумской области, подмосковный совхоз "Заветы Ленина", львовское объединение "Конвейер", строительные тресты и организации Владимирской области, Чувашии, Караганды, бакинского горисполкома, другие предприятия. Но таких примеров пока единицы.

Вступивший в силу с июля 1988 г. Закон о кооперации

открыл дорогу целому ряду нововведений в советской кредитной системе. Кооперативам теперь разрешено: выбирать банк для осуществления кредитно-расчетного обслуживания, создавать на паях собственные хозрасчетные отраслевые и территориальные кооперативные банки, кредитовать под определяемый по договоренности процент предприятия и организации, т.е. осуществлять коммерческий кредит, выпускать акции, продавая их членам кооператива или работающим в нем лицам, а также предприятиям и организациям для мобилизации финансовых ресурсов; кроме того, установлено, что банки выплачивают кооперативам процент по вкладам. Указанные меры распространены не только на кооперативы, действующие сейчас в промышленности и сфере услуг (в них на момент принятия Закона было занято 200 тыс. человек), но и на колхозы, где работают 13 млн. человек, и на потребительскую кооперацию (2 млн. человек). В августе 1988 г. в Госбанке СССР был зарегистрирован устав первого в стране кооперативного банка "Союз — банк" в г.Чимкенте с уставным капиталом 1 млн. руб. и правом привлечения вкладов от предприятий и населения на 20 млн. руб. В сентябре того же года начал свою деятельность Московский кооперативный банк.

С начала 1988 г. введены новшества и на рынке ссудного капитала, привлекаемого от населения. В продажу поступили сертификаты на предъявителя, по которым уплачивается 3,5% годовых за 5 лет и 4% — за 10; монопольное право покупки и продажи таких сертификатов сохраняют сберегательные кассы. Вводится новый вид вклада в сберкассы — на детей, по которому будут выплачивать 4% годовых при его неизъятии в течение 10 лет. Начато заключение договоров на страхование дополнительных пенсий: мужчины, достигшие 35-летнего возраста (пенсионный возраст 60 лет), и женщины, достигшие 30-летнего (пенсионный возраст 55 лет), могут производить ежемесячные взносы, с тем чтобы получить их обратно после выхода на пенсию в виде регулярных выплат в дополнение к государственной пенсии из расчета 5 — 6% годовых за 20 лет. К 1 июля 1988 г. было заключено 230 тыс. таких договоров, к концу 1988 г. предполагалось довести их число до 400 тыс. В 1989 г., возможно, будет снижен "возрастной ценз" и введено страхование для тех, кто уже вышел на пенсию. Плани-

руется расширить потребительский кредит, кумулятивная сумма которого из всех источников (банковских и небанковских) составляет пока мизерную величину — менее 11 млрд. рублей, или всего 3% от ежегодного розничного товарооборота. В конце 1987 г., например, решено выдавать кредиты сельским труженикам на строительство домов в 20 тысяч рублей сроком на 50 лет. С 1 июля 1988 г. в некоторых городах свободно выдают "потребительские кредиты на неотложные нужды" (только по паспорту и справке с места работы) из расчета 6 — 8% годовых. Вводятся также чековые книжки для населения, с помощью которых владельцы вкладов в сберкассах смогут оплачивать покупку промышленных товаров и бытовые услуги, а в перспективе — приобретение всех товаров. В июле 1988 г. Внешэкономбанк подписал соглашение с крупнейшей в мире системой платежей "Еврокард-Мастеркард-Еврочек" о выпуске кредитных карточек для иностранных, а затем и советских граждан.

Все это, безусловно, отрадные и необходимые изменения, но пока что все-таки капля в море. Почти никак не затрагивается главный встроенный порок существующей системы кредитования — абсолютно монопольное положение существующих банков в кредитовании государственных предприятий. Ведь сферы деятельности шести специальных банков строго разграничены: совхоз может получить кредит только в Агропромбанке, промышленное предприятие — лишь в Промстройбанке и т.д. При сохранении многочисленных запретов на прямое привлечение средств на заемной основе самими производителями такая монополизация кредитной сферы практически полностью исключает для предприятий всякую свободу выбора.

В мае 1988 г. заместители председателей правлений двух банков — Внешэкономбанка и Промстройбанка — спорили на страницах "Литературной газеты", кто должен кредитовать совместные предприятия с участием иностранных партнеров: первый доказывал, что вся валюта должна быть в одних руках, второй резонно обвинял оппонента в стремлении к монополизму. Что же, если спор благополучно разрешится, несколько десятков существующих совместных предприятий смогут выбирать между двумя банками. Но несколько сотен тысяч других предприятий и организаций по всей стране так и

останутся прикрепленными каждое к "своему" банку, не имея возможности ни хранить деньги, ни взять кредит в другом банке.

Нынешняя практика выдачи кредитов предприятиям и организациям — это, по сути дела, не финансовый рынок (его нет) и даже не индикативное планирование: это всеохватывающее директивное планирование, ибо сверху устанавливается не только цена ссуды (процент), но и ее величина и целевое назначение (только на строительство теплицы, допустим, и ни на что другое). Кредит вырождается по существу в централизованное финансирование под директивный план в натуре, недостатки которого слишком хорошо известны.

Чисто индикативное планирование финансового рынка предполагает, строго говоря, установление сверху только нормы процента, дифференцированной по отдельным заемщикам и заимодавцам: скажем, данное предприятие может привлечь средства населения в неограниченном объеме только под такой-то процент, а другое — под другой, а население может получать с отданных в ссуду денег тоже строго фиксированный процент. Но и такое индикативное планирование даже в теории не может быть эффективным, ибо предполагает точное знание того, кому и на какие цели сегодня особенно нужны средства, а у кого и в каком количестве они избыточны. Нужно ли еще говорить, что при многомиллионном числе пропорций не то что ювелирная точность, но даже очень приблизительная общая сбалансированность не может быть обеспечена никакими известными экономико-математическими методами из-за огромной размерности задачи и отсутствия необходимой информации. Единственным разумным, отвечающим элементарному здравому смыслу принципом здесь может быть только автоматика, рынок, саморегулирование.

Если мы хотим, чтобы кредит действительно сыграл свою роль в устранении бесчисленных плановых неувязок и повышении сбалансированности нашего хозяйственного развития, нужно прежде всего создать сами кредитные отношения, которые до сих пор практически отсутствуют в предпринимательском секторе нашей экономики. Надо разрешить предприятиям привлекать средства друг друга, банков и населения вне плана, помимо плана, просто на основе договоренности и по договор-

ной цене. Часть общегосударственного ссудного фонда (причем, несомненно, главная, основная часть) вообще не должна планироваться — ни директивно, ни индикативно: размещать эти средства по отраслям и предприятиям должен рынок, автоматические механизмы регулирования. Предприятия и местные власти, колхозы и организации должны получить возможность привлечения заемных средств через продажу акций, облигаций и других ценных бумаг; процентная ставка должна быть гибкой, плавающей, меняющейся в зависимости от спроса и предложения на финансовом рынке. Целесообразно также создать множество государственных и кооперативных банков, конкурирующих между собой и в сфере привлечения сбережений, и в области предоставления расчетных и кредитных услуг. Одним словом, нужен полнокровный финансовый рынок, а не его суррогат, какой мы имеем сейчас.

Роль государства на этом рынке может быть существенной. Во-первых, имея свой небольшой ссудный фонд, оно получит возможность планировать его директивно, предоставляя льготные кредиты предприятиям в тех сферах экономики, которые расцениваются как приоритетные. Во-вторых, здесь допустимо индикативное регулирование, но именно налоговое — через введение налогов или субсидий на суммы процентов, уплачиваемых отдельными должниками различным кредиторам, а ни в коем случае не ценовое — через установление сверху процентных ставок для различных категорий заемщиков и заимодавцев. Как и в случае с индикативным планированием на товарном рынке, здесь (на финансовом рынке) налоговое регулирование имеет то огромное преимущество перед ценовым, что не блокирует механизмы рыночной автоматики, а осуществляется наряду с ними, корректирует их работу. При налоговом регулировании финансовый рынок останется именно рынком, хотя и регулируемым.

По этому пути — в направлении создания полноценного регулируемого финансового рынка — идут сейчас многие страны социализма. Дальше других продвинулись Китай и Венгрия. В Китае получают распространение кооперативные банки, продажа акций и облигаций отдельными предприятиями, фондовые биржи. В Венгрии с сетью государственных сберкасс успешно конкури-

руют кооперативные банки для населения, на долю которых приходится 15% всех вкладов; предприятия и местные власти выпускают ценные бумаги для мобилизации денежных средств на осуществление разнообразных проектов, идет настоящий облигационный бум — выпущено 200 различных видов облигаций и бон на общую сумму около 27 млрд. форинтов (1,5 млрд. руб.). Радикальная кредитная реформа началась в 1987 г. и в Болгарии: там созданы 8 конкурирующих между собой акционерных банков (пайщиками являются ассоциации — добровольные объединения предприятий, заменившие собой отраслевые министерства, а также Госбанк и Внешторгбанк), норма процента дерегулирована, предприятиям позволено хранить деньги в любом банке, например в том, который выплачивает больший процент по депозитам, и т.д.

Советский Союз находится пока в самом начале этого пути. Но нам непременно нужно будет двигаться дальше, чтобы привести в соответствие отсталую и архаичную кредитную сферу с создаваемой новой структурой экономики, в частности, с возникающими рынками товаров и труда.

Что же касается денежной системы, то, думается, здесь главной и важнейшей задачей является решительное сокращение нынешнего огромного дефицита государственного бюджета. Здоровые финансы нужны при любом типе регулирования, будь то директивное планирование, индикативное планирование или рыночная самонастройка, но особенно необходимы финансовая стабильность и устойчивость рубля сейчас, когда мы делаем главную ставку на экономические стимулы.

Последние изменения в данной области не могут не вызывать беспокойства. Из-за сокращения поступлений налога с оборота от продажи спиртного, а также из-за уменьшения доходов от внешней торговли после падения цен на нефть государственная казна потеряла с 1985 г. несколько десятков миллиардов рублей. Соответственно увеличился и дефицит государственного бюджета — в 1987 г., по имеющимся оценкам, он достиг 15 — 17% всех доходов, т.е. 70 — 80 млрд. руб. [1]. На 1989 г. дефицит запланирован в размере 100 млрд. руб. (36,3 млрд. — денежная эмиссия, 63,4 млрд. — средства общегосудар-

[1] Коммунист. 1988. № 11. С. 70.

ственного ссудного фонда), что эквивалентно более 20% доходов казны и более 10% ВНП (к 1989 г. ВНП, составивший 825 млрд. руб. в 1987 г., возрастет, вероятно, до 900 млрд. руб.). Кроме того, есть еще дефициты бюджетов союзных республик, которые планируется только сократить (но не устранить совсем) в 1989 г. на 11 млрд. руб. Скажем, в бюджете РСФСР на 1989 г. превышение расходов над доходами составит более 6 млрд. руб.

В странах — членах ОЭСР, между прочим, в 80-е годы дефицит бюджета составлял в среднем 3 — 4% ВНП; только три страны — Италия, Дания и Греция — имели в отдельные годы этого периода дефицит, несколько превышающий 10% ВНП; в США, которые все так критиковали за "непомерный" дефицит бюджета, он достиг максимума (3,8% ВНП) в 1983 г., а с тех пор снизился[1]. В сравнении с другими странами, таким образом, наши показатели выглядят совсем не блестяще. Но главное, конечно, не в этом.

Опасность увеличения дефицита состоит в том, что деньги усиленно накачиваются в оборот и, следовательно, углубляется разрыв между денежной массой в обращении (наличной и безналичной) и предложением товаров, что обостряет дефицит и стимулирует инфляцию.

Строго говоря, инфляционной, ведущей к расширению денежного спроса, является только та часть бюджетного дефицита, которая погашается за счет денежной эмиссии (36 млрд. руб.), тогда как другая его часть, покрываемая за счет займов в кредитной системе (63 млрд. руб.), вызывает только перераспределение денежного спроса от предприятий и населения к государству. Однако и в последнем случае действует ряд факторов, вызывающих ускоренный рост денежного спроса (часть банковских ссуд списывается, т.е. не возвращается обратно в банк, а увеличивает денежную массу; сокращение кредита предприятиям заставляет их ускорять оборачиваемость собственных и заемных средств, а это имеет тот же эффект, что и увеличение денежной массы, и т.д.). Так что увеличение дефицита бюджета почти всегда несет в себе инфляционный заряд.

Между тем несбалансированность рынка у нас и сейчас очень велика и поэтому дальнейшее увеличение дефицита бюджета грозит окончательно подорвать доверие населения к рублю и поставить страну на грань финансового краха. Печатный станок работает все быстрее, рост товарооборота все больше отстает от увеличения дене-

[1] OECD Economic Outlook, 1987, December, p. 21.

жных доходов. Всего за четыре года (1985 — 1988 гг.) вклады в сберкассы увеличились на 80 млрд. руб., т.е. чуть ли не наполовину!

Еще несколько лет такой "бешеной гонки" и денежная система окончательно придет в расстройство. Обесценение рубля (инфляция, рост дефицитности) может стать неуправляемым, ибо с определенного момента начнется бегство от денег в реальные ценности, т.е. повышение скорости оборота денег, и процесс поэтому будет уже питать сам себя, приобретет кумулятивный характер (эффект Кэгана). Рубль тогда совсем обесценится, разовьется бартерная экономика (обмен товара на товар), как это было в период "военного коммунизма", во время войны и в первые послевоенные годы. Тогда уже не будет пути назад, ибо даже сокращение денежной эмиссии не остановит обесценения денег. Придется проводить всеобъемлющую денежную реформу наподобие тех, которые были осуществлены в 1922 — 1924 гг. и в 1947 г. Нужно ли говорить, что эта болезненная мера, неизбежно сопряженная с конфискацией накоплений населения (иначе денежная реформа не будет эффективной), надолго подорвет всякую веру в перестройку?

Для осуществления намеченных преобразований, другими словами, нам крайне необходимо восстановить финансовое равновесие и обеспечить стабильность рубля. Если мы не преуспеем в сокращении дефицита бюджета, прогрессирующее обесценение денег может парализовать действие всех экономических рычагов управления, и центр просто утратит контроль над хозяйственной обстановкой. Никакие радикальные реформы тогда вообще не окажутся возможными.

* * *

Остановимся, подведем некоторые итоги и поставим точки над "i". Читатель, у которого сложилось впечатление, что авторы выступают против всеобъемлющего директивного и индикативного планирования, не ошибается. Что же тогда остается? Только рынок, полный отказ от планирования? Ведь за многие тысячелетия своей истории человечество не имело других способов организации общественного хозяйства, основанного на разделении труда, кроме трех перечисленных.

Не будем спешить с ответом. Выбор труден. Социализму нужна такая система, которая лучше всего соответствует его природе и высшей цели — максимальное благосостояние и полное всестороннее развитие всех членов общества. Это единственный высший критерий и приоритет, и на это должны быть проверены все возможные методы и системы планирования и регулирования. Речь здесь идет не только о чисто экономической эффективности, но и о духовных ценностях, об окружающей нас природе, о наследстве, которое мы оставим будущим поколениям, о социальной справедливости, наконец. Тот же Л. Канторович, между прочим, всю свою жизнь занимавшийся оптимумом, нахождением наилучших вариантов, говорил, что предпочел бы неоптимальное состояние, но зато удовлетворяющее принципам социальной справедливости. В каждой системе регулирования есть свои плюсы и минусы, и в этом тоже надо отдавать себе отчет.

Недостатков у рынка предостаточно. Чисто рыночное регулирование, как хорошо известно, сопряжено с большой и зачастую не оправданной дифференциацией доходов. Они часто зависят не от вложенного труда, не от ума, таланта и расторопности производителя, но от везения, случая, стечения обстоятельств и хозяйственной конъюнктуры. Ведь равновесие на рынке устанавливается только через постоянные отклонения от равновесия, в ходе которых в отдельных сферах цена непременно падает ниже стоимости и даже самые лучшие производители не могут возместить всех затрат. Напротив, в других сферах, где цена поднимается выше стоимости или выше равновесного уровня, фирмы получают добавочную прибыль за счет "неудачливых" отраслей.

Рынок плохо обеспечивает экономически рациональные решения, когда дело касается долгосрочных проектов, которые нельзя оценивать лишь под углом зрения сиюминутной выгоды. Собственно говоря, это признано сейчас практически во всех странах: здоровье, образование и социальное обеспечение населения, использование невоспроизводимых природных богатств и благоустройство территории, освоение новых районов и развитие транспортной и энергетической инфраструктуры — все это такие сферы общественной жизни, в которых рынок оказывается неспособным точно сопоставить результаты

и затраты, ибо оправданным критерием и ориентиром здесь могут служить не текущие, но только перспективные приоритеты.

Крупные структурные сдвиги в рыночной экономике всегда сопряжены с большими хозяйственными и социальными издержками, ибо автоматика срабатывает отнюдь не моментально и не идеально. Скажем, в 80-е годы перестройка оказавшихся малоконкурентоспособными на мировом рынке американских традиционных отраслей (обувь, текстиль, сталь, автомобили и др.) отнюдь не была безболезненной, а для некоторых западноевропейских стран структурный кризис этих отраслей стал подлинным бедствием. Самое неприятное, возможно, состоит здесь в том, что во власть рыночной автоматики отдается судьба живых людей. Они практически низводятся до уровня винтиков рыночного механизма, превращаются только в трудовые ресурсы, размещаемые по регионам и отраслям в соответствии с высшими критериями рыночной целесообразности.

Не всегда эффективно рыночное регулирование и в таких сферах, где создается уникальная, невоспроизводимая продукция. Взять хотя бы фундаментальную науку: все великие открытия делались не в расчете на прибавку к жалованью, хотя внедрение результатов прикладных исследований в производство действительно идет лучше там, где дело поставлено на коммерческую основу.

Кроме всего прочего, рыночные системы развиваются неравномерно, циклически: США, скажем, в послевоенный период пережили 8 рецессий — периодов, в ходе которых производство не увеличивалось полгода или больше. В среднем на каждые 3 года экономического роста приходился 1 год падения или застоя производства. В социалистическом мире такие периодические подъемы и спады, примерно совпадающие с фазами мирового экономического цикла, переживает национальное хозяйство Югославии.

Рыночное регулирование в сфере оплаты труда сопряжено с безработицей, возрастающей в периоды рецессий в некоторых западных странах до такого уровня, который ни с какой точки зрения нельзя признать "полной занятостью". Рынок ссудного капитала связан со спекуляцией ценными бумагами, доходы от которой, понятно, относятся к разряду нетрудовых.

Наконец, рыночное регулирование в современных условиях неизбежно сопровождается ростом цен. Свободный, немонополизированный рынок — это далекое прошлое, XIX век, да и, строго говоря, даже в те времена он не был совершенно свободным. Существующие сейчас на Западе и во всем мире рынки в той или иной степени монополизированы, поделены между несколькими крупнейшими производителями так, что цена образуется не только под влиянием свободной игры рыночных сил, но и в результате монополистического соглашения, даже если оно и не оформлено. Имея возможность контролировать в тех или иных пределах отраслевой объем производства (предложения), господствующие отрасли монополии влияют и на цены, причем, естественно, таким образом, что повышают их за счет искусственного ограничения предложения, что дает дополнительную прибыль. Слишком сильно поднять цены, ограничив соответствующим образом производство, монополии не могут — возникает угроза внедрения в становящуюся высокоприбыльной отрасль производителей из других сфер хозяйства. Но в определенных пределах — на несколько процентов в год — могут и действительно поднимают.

В нашей экономике уровень монополизации чуть ли не высший в мире. Во многих отраслях конкретный продукт выпускается всего несколькими предприятиями-монополистами. В самом деле, сколько всего заводов производит у нас сталь, автомобили, трактора, подшипники и т.д.? Да все они нам известны из газет, их в буквальном смысле слова можно в каждом случае сосчитать по пальцам. Это значит, что формирующийся в этих отраслях рынок будет сильно монополизированным, что чревато быстрым повышением цен.

А ведь есть еще множество продуктов, которые выпускаются только на одном предприятии и больше нигде. Почти две тысячи таких продуктов общей стоимостью 11 млрд. руб. выявило недавно обследование Госснаба, проведенное только в ряде отраслей. Швейные машинки, например, производит один-единственный подольский завод, и нетрудно представить себе, что произойдет с ценами на "Чайки", если в обстановке нынешнего дефицита они перестанут устанавливаться сверху.

По мере сужения сферы действия госзаказа эта опасность повышения цен за счет ограничения производства

приобретает у нас, кстати сказать, вполне реальные очертания. В 1989 г. госзаказ будет охватывать только 25 — 59% продукции в основных промышленных отраслях против 86 — 96% в 1988 г., и многие предприятия уже заявили о своем намерении сократить производство. Проведенный в Госснабе анализ заявок по 1000 видов продукции, которая проходит по контрольным цифрам, показал, что каждое пятое предприятие предполагает уменьшить выпуск такой продукции по сравнению с уровнем 1988 г. на 15 — 30%. Оказывается, что и при сокращении реального выпуска, только за счет повышения цен (даже при нынешнем строгом контроле над ними), эти предприятия вполне в состоянии выйти на такой объем производства в рублях в текущих ценах, который необходим им для выплаты зарплаты. Возникает, иначе говоря, угроза повторения кризиса сбыта 1923 г., и, если не принять специальных контрмер, он действительно может произойти.

В общем недостатков у рынка вполне хватает, их можно перечислять и дальше. Но это только одна сторона проблемы.

Другая же состоит в том, что социально-экономические системы или способы регулирования хозяйственной жизни, вообще не связанные ни с какими издержками, человечеству, к сожалению, до сих пор неизвестны. Бесплатных завтраков не бывает.

Все плохо, все несовершенно — и директивное планирование, и индикативное планирование, и рыночная самонастройка. Однако каждая из этих систем имеет свои, хотя и ограниченные, но плюсы. И других способов регулирования хозяйства в нашем распоряжении нет — их просто не существует в природе. Как бы сильно нам ни хотелось организовать все рационально, без потерь, как бы страстно мы ни желали пригнать друг к другу все кирпичики экономического здания стык в стык, без малейшего зазора, это пока что не в наших силах.

Более полувека мы пытались избавиться от диспропорций и шероховатостей рынка, ликвидировать все мельчайшие дисбалансы, заменить "неразумную" самонастройку разумным централизованным регулированием. Общий итог, однако, оказался таким, что, подбирая копейки, мы стали терять рубли: мы либо вообще не достигали преимуществ в сравнении с рынком, либо по-

лучали их такой ценой, что они вряд ли могут даже называться преимуществами. Скажем, на место не всегда оправданной рыночной дифференциации доходов административная система поставила всеобщую уравниловку, а ликвидация безработицы была достигнута ценой создания огромных бездействующих основных фондов и избыточной занятости одновременно.

Равномерности экономического развития тоже не получилось. Как видно из *рисунков 14, 16,* темпы прироста национального дохода весьма сильно "скачут" год от года. Это, правда, номинальный национальный доход, но с реальным дела обстоят еще хуже. В официальной статистике индекс цен в этот период почти не менялся, так что динамика номинального дохода во многом совпадает с движением "реального". Но натуральные измерители однозначно говорят о том, что, скажем, в 1979 — 1982 гг. общий объем производства не возрастал, т.е. фактически в этот период мы пережили кризис. "Достаточно сказать, — писал об этом периоде академик А. Аганбегян, — что по 40% видов промышленной продукции, данные о которых публикуются ЦСУ СССР, снижались объемы производства. Все эти годы сельскохозяйственное производство также сокращалось, и уровень 1978 г. так и не был им превзойден. Фиктивными были и цифры роста строительства. Если учитывать по конечному результату (вводу в действие производственных мощностей и объектов), то объемы ввода сокращались"[1].

В целом неравномерность развития в плановой экономике вполне сопоставима с экономической нестабильностью, существующей в западных странах[2]. Разница состоит лишь в том, что в плановом хозяйстве неравномерность развития не имеет формы цикла, присущего движению рыночной капиталистической экономики.

И в конце концов, ведь чисто экономическая эффективность тоже имеет далеко не последнее значение. В одной из фантастических повестей А. и Б. Стругацких нарисована примечательная картина экономического вытеснения капитализма социализмом: "Прославленные

---

[1] Аганбегян А.Г. Программа коренной перестройки // ЭКО. 1987. № 11. С. 7.

[2] Pryor F.L. Growth and Fluctuations of Production in O.E.C.D. and East European Countries. //World Politics, 1985, January, p. 204 — 237.

империи Морганов, Рокфеллеров, Круппов, всяких там Мицуи и Мицубиси" лопнули, не выдержав конкуренции более дешевых товаров, производимых в социалистических странах, и "уже забыты"; только в обеих Америках, где "еще имеют хождение деньги", осталось "несколько миллионов упрямых владельцев отелей, агентов по продаже недвижимости, унылых ремесленников", сохранились "солидные предприятия по производству шикарных матрасов узкого потребления... да и те вынуждены прикрываться лозунгами всеобщего благоденствия". Такая, весьма далекая от нынешней реальности ситуация — заветная мечта любого экономиста-марксиста — своего рода нэп в глобальном масштабе, чисто хозяйственная, коммерческая победа социализма над капитализмом, основанная именно на более высокой эффективности производства в плановой системе.

Хорошо известно, что теоретики марксизма исходили как раз из того, что именно социализм позволит достичь наивысшей эффективности производства. Производительность труда, по мысли Ленина, есть самое важное, самое главное для победы нового общественного строя. "Социализм, — писал он, — требует сознательного и массового движения вперед к высшей производительности труда по сравнению с капитализмом. Социализм должен по-своему, своими приемами — скажем конкретнее, советскими приемами — осуществить это движение вперед" [1]. Советские приемы планирования, следовательно, должны обеспечивать наивысшую эффективность производства. И если мы хотим, чтобы так действительно было, у нас нет другого пути, как отказаться от директивного и индикативного планирования большей части производства, ибо оно сейчас явно неэффективно: издержки, связанные с плохой специализацией, чрезмерной запасо- и фондоемкостью, как уже говорилось, в несколько раз превышают те, которые существуют в любой развитой рыночной экономике.

С сугубо теоретической точки зрения, хороший, сбалансированный по всем статьям план лучше рынка. Конечно, рынок ошибается, равновесие на нем устанавливается только через неравновесие, через постоянные отклонения от равновесия. Но рынок и самонастраивается,

---

[1] Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 36. С. 173.

он постоянно тяготеет к состоянию равновесия, тогда как несбалансированный план вообще исключает движение в сторону равновесия. Несбалансированный план поэтому много хуже рынка, сопряжен с гораздо большими потерями, чем рыночное авторегулирование.

Простой здравый смысл подсказывает, что планировать и директивно (определять объемы производства), и индикативно (определять цены) следует никак не более нескольких сотен видов важнейшей продукции: это именно то количество, которое мы в самых благоприятных обстоятельствах можем физически обсчитать при современном уровне знаний, развитии техники сбора и обработки информации. Вся остальная продукция вообще не должна планироваться — ни директивно, ни индикативно, ибо мало-мальски обоснованно спланировать ее невозможно, а необоснованное планирование обходится намного дороже, чем рыночная самонастройка.

Во всех отраслях хозяйства нам сейчас, как воздух, нужны предприятия — и мелкие, и крупные, — работающие без всякого плана, просто по договорам и подрядам с другими предприятиями и организациями. Такие предприятия, действуя на началах полного коммерческого расчета, могут быть и индивидуальными, и кооперативными, и государственными. Реализуя продукцию и предоставляя услуги по договорным ценам, они смогли бы "заткнуть" многочисленные "дыры" в нашем несбалансированном плане, "расшить" многие узкие места, устранить дефицит по пресловутой "мелочевке", особенно раздражающий всех хозяйственников.

Тот же здравый смысл настоятельно требует скорейшего создания рынка труда и финансового рынка — нам надо отказаться от уравнительной тарифно-окладной системы оплаты труда и от "железного запрета" на привлечение предприятиями свободных денежных средств на заемной основе. Это сразу же даст возможность резко повысить загрузку мощностей и эффективность использования трудовых ресурсов за счет ликвидации избыточной занятости; это позволит в оборот пустить лежащие сейчас мертвым грузом или растрачиваемые впустую денежные накопления.

На практике, вероятно, разумно использовать инструменты и директивного, и индикативного (экономического) планирования для регулирования производства толь-

ко строго ограниченного круга изделий. Да и то лишь в том случае, когда есть полностью обоснованная уверенность в том, что мы знаем, что и сколько нам нужно, или когда есть такая же уверенность в том, что рыночные цены окажутся худшим регулятором.

Иными словами, нам нужно ни то, или другое, или третье, а и то, и другое, и третье одновременно. Весь вопрос, однако, в том, каково, в каких дозах оно будет — это сочетание и того, и другого, и третьего.

Думается, что в перспективе именно на рыночные механизмы должно лечь основное бремя поддержания многообразных пропорций в нашей экономике. И совсем не потому, что рынок идеален или даже просто лучше других систем регулирования — в отдельных сферах он явно не лучше, а хуже. **Смысл состоит в том, чтобы, имея рыночные автоматические регуляторы, корректировать их затем с помощью методов индикативного и директивного планирования.** Общий принцип при этом, очевидно, должен быть следующим: замена рыночной самонастройки плановыми рычагами может осуществляться только тогда, когда есть твердая научная уверенность и высокая степень общественного согласия, что рынок в данном конкретном случае будет менее эффективен.

До сих пор мы поступали как раз наоборот: опираясь на всеохватывающий план в натуре и всеобъемлющее регулирование цен и зарплаты, допускали рыночные связи лишь при полной невозможности что-то спланировать сверху. Такой подход переворачивал все с ног на голову: умерщвляя единый живой организм рынка, плохо ли, хорошо, но все-таки саморегулирующийся, мы затем пытались заставить функционировать его отдельные органы. Сейчас же замысел заключается в том, чтобы вновь вдохнуть жизнь в этот хозяйственный организм, помочь ему встать на ноги и врачевать далее его болезни, исправлять недостатки, приближая его по мере возможности к совершенству.

Выше уже говорилось о преимуществах налогового регулирования рынка перед индикативным планированием, осуществляемым через установление цен и в принципе разрушающим механизмы автоматической самонастройки. Добавим, что существуют и другие типы регулирования рынка, в частности специфические методы и инструменты регулирования монополистического рынка,

позволяющие устранить или, по крайней мере, ослабить негативные последствия монополизации.

Так, в западных странах с давних пор проводится политика, направленная на поощрение конкуренции на отраслевых рынках и предотвращение их "чрезмерной" монополизации (специальное антимонополистическое законодательство, использование импорта в качестве средства давления на монополизировавших рынок производителей и проч.). Для регулирования хозяйственной конъюнктуры широко используется специфическая финансовая и кредитно-денежная политика, имеющая целью обеспечить устойчивый безинфляционный рост при полной занятости и равновесии платежного баланса в условиях негибких, жестких цен. Концептуальные основы такой политики регулирования были заложены крупнейшим экономистом XX столетия Дж. Кейнсом и его последователями (неокейнсианцами) в 30-е годы и вскоре после второй мировой войны. Сегодня эта политика опирается уже на солидные и обширные теоретические разработки и является стержнем макроэкономического регулирования. До сих пор мы довольно слабо знакомы с теорией и практикой такого регулирования, хотя опыт западных стран в этой области без сомнения понадобится нам, как только будет создан полноценный рынок.

Вместе с тем, понятно, что опыт регулирования монополистического рынка, накопленный в западных странах, может помочь лишь отчасти, ибо рыночная экономика, к которой мы стремимся, будет именно социалистической, а не капиталистической. Ключевое отличие между двумя социальными системами — тип собственности на средства производства, механизм принятия решений, касающихся развития отдельных предприятий. Если в западных фирмах все решают крупнейшие акционеры, то у нас, в новой хозяйственной системе, — трудовой коллектив, сами рабочие по принципу "один человек — один голос". Выпуск и продажа акций предприятиями могут иметь место и при социализме, но при всех обстоятельствах это не должно вести к утрате контроля над деятельностью предприятий со стороны производственного коллектива.

Не говоря уже о социальных и этических преимуществах такой системы, она несомненно открывает широкие возможности для роста эффективности производства

и, главное, для удовлетворения потребностей тружеников, для их всестороннего развития. Коллективное принятие решений, между прочим, резко снижает вероятность конфликтов между профсоюзом и администрацией, ибо любая администрация, идущая против воли большинства рабочих, будет смещена, переизбрана. Забастовки, вызываемые разногласиями между предпринимателями и рабочими, при такой системе самоустраняются, ибо предпринимателем выступает сам трудовой коллектив.

Далее. Капиталистические фирмы ориентированы на накопление, на увеличение прибыли, на инвестирование этой прибыли с целью получения новой прибыли и т.д. В социалистических трудовых коллективах, по логике вещей, более важную роль должно играть стремление к максимальному удовлетворению своих нужд, а не к накоплению с целью извлечения прибыли. Высокоэффективное предприятие, занимающее устойчивое положение на рынке, может предпочесть использовать прибыль не для расширения производства за счет ввода в строй новых заводов и цехов, не для привлечения дополнительных рабочих, но для жилищного и социального строительства, для материального поощрения своих работников. Об этом свидетельствует, в частности, опыт Китая, где трудовые коллективы, получив право распоряжаться полученной прибылью, тут же стали ее "проедать", резко увеличивая фонд потребления[1].

В социалистической рыночной экономике, другими словами, возникает опасность чрезмерного увеличения фонда потребления за счет сокращения накопления. Чтобы не ставить под угрозу национальные долгосрочные приоритеты и гарантии трудоустройства, общество в целом, государство должно регулировать пропорцию между потреблением и накоплением. Здесь возможны два пути, каждый из которых будет, вероятно, использован: во-первых, государственное строительство новых объектов, финансируемое за счет бюджета (налогов); во-вторых, регулирование с помощью нормативов (существовавших у нас, между прочим, в 20-е годы) инвестиций самих трудовых коллективов в расширение производства. Но, так или иначе, объем накопления должен

---

[1] ЭКО. 1987. № 8. С. 201 — 202.

быть задан заранее, исходя из интересов всего общества, а все, что остается, будет "самотеком" пущено на потребление. Вместе с тем, сам остаточный принцип формирования фонда потребления (фонд накопления фиксирован, а все, что не накапливается, идет на потребление трудового коллектива) должен служить мощным стимулом для повышения эффективности производства и самодеятельной активности тружеников.

Таковы лишь некоторые принципиальные характеристики социалистического рынка, закономерности функционирования которого просматриваются пока, конечно, только очень приблизительно. Вряд ли сейчас вообще кто-нибудь сможет точно сказать, каким будет этот рынок, как именно пойдет развитие без всеохватывающего директивного и индикативного плана. Мы находимся пока еще только в самом начале трудного пути, и даже первые шаги показывают, как тяжек груз старых привычек и стереотипов, как сильно сопротивление бюрократии и сколько еще малых и больших препятствий предстоит преодолеть. Но, вместе с тем, страна уже сделала свой выбор, и миллионы людей преисполнены решимости пройти открывшийся путь до конца.

ГЛАВА СЕДЬМАЯ

Что продать за границу?

Внешнеэкономические отношения — особая сфера, где плановая экономика встречается с рыночной, где, таким образом, сходятся принципиально различные хозяйственные системы. Все необычно и непривычно в мировом хозяйстве, все не так, как во "внутренней" экономике: и меняющиеся цены, и процентные ставки, и плавающие курсы валют, и необходимость искать покупателей, которые не зависят от поставщиков, как на внутреннем рынке, но, наоборот, всегда являются хозяевами положения и диктуют свои условия производителям.

Однако сейчас, когда экономическое развитие всех стран, даже самых крупных, все более интернационализируется, когда вовлеченность в мирохозяйственные связи становится непременным условием полноценного экономического роста, мы не можем оставаться в стороне от развертывающихся в мировой экономике интеграционных процессов. В сегодняшнем взаимозависимом мире уже нет никаких оснований считать, что большие размеры нашей экономики позволят создать отвечающее современным техническим требованиям производство, опираясь только на собственные силы. Успех хозяйственных реформ внутри страны поэтому прямо зависит от радикальной перестройки внешнеэкономических связей. Выбора, по сути дела, у нас нет: в малознакомый мир международных экономических отношений нас влечет не любопытство, но хозяйственная необходимость, императивы экономической эффективности.

Советская экономика в мировом хозяйстве

Длительное время внешнеэкономические связи рассматривались у нас как вынужденное явление, как некий досадный раздражитель, без которого, к сожалению, невозможно обойтись, но влияние которого со временем

должно быть сведено к минимуму. Административная система явно тяготела к автаркии. Импорт расценивался как средство для "затыкания дыр" в несбалансированной по всем статьям экономике, экспорт — как неприятная, но неизбежная плата за импорт.

Управление внешнеэкономическими связями, равно как и их практическое осуществление, было до предела централизовано. В нэповской экономике 20-х годов государственное регулирование внешней торговли производилось через выдачу лицензий на внешнеторговые операции предприятиям, трестам и другим хозяйственным организациям, которые вели затем эти операции самостоятельно. В 30-е годы все права на внешнеэкономическую деятельность были отобраны у непосредственных производителей и переданы специализированным внешнеторговым организациям, прямо подчиненным образованному Наркомату внешней торговли.

Импортные товары были нужны всем, их не хватало, заявки на закупки за рубежом урезались, сами товары распределялись по карточкам. Напротив, в экспорте производители вообще никак не были заинтересованы: спускаемый им сверху план экспортных поставок превратился в своего рода повинность, обременительную обязанность, от которой предприятия всячески старались избавиться. Оплачивались экспортные поставки в тех же рублях и по тем же ценам, что и поставки на внутренний рынок, а хлопот с ними было куда больше, чем с продукцией, предназначенной для не слишком требовательного отечественного потребителя.

На *рисунке 17* приведены данные о доле внешнеторгового оборота (экспорт + импорт) в национальном доходе СССР. Поскольку сведения о национальном доходе в текущих ценах до конца 50-х годов не публиковались, стоимостной объем внешней торговли сравнивался до этого времени с розничным товарооборотом — единственным агрегированным показателем в текущих ценах за период 20 — 50-х годов. Розничный товарооборот составляет в среднем немногим более половины национального дохода, так что по отношению к национальному доходу объем внешней торговли примерно вдвое ниже. Так или иначе, изменение степени вовлеченности советской экономики в международную торговлю прослеживается достаточно четко.

Как видно, свертывание нэпа и утверждение командной экономики в начале 30-х годов сопровождалось резким сокращением объема внешней торговли (его максимум пришелся на 1930 г.), обособлением советской экономики от мирового рынка. В конце 30-х годов, непосредственно перед второй мировой войной, доля внешнеторгового оборота в национальном доходе снизилась до 1 — 2%, доля экспорта — упала ниже однопроцентной отметки.

Отчасти свертывание торговли с заграницей в 30-е годы было обусловлено, конечно, внешними, международными факторами. Устойчивой закономерностью межвоенного периода (20 — 30-е годы) было ослабление интенсивности внешнеторговых связей: физический объем мировой торговли, сократившийся в ходе первой мировой войны, достиг предвоенного уровня 1913 г. только к середине 20-х годов, но вскоре вновь стал падать в результате потрясшей западную экономику "великой депрессии" и повсеместного распространения протекционистских барьеров. Экспортная квота — отношение товарного экспорта к ВНП — для США, например, снизилась с 13% в 1919 г. до 4 — 5% в 30-е годы, для Англии — с 24% в 1913 г. до 15% к концу 30-х, для Франции — с 19 до 12%, для Германии — с 24 до 7% за тот же период[1].

Но, помимо международных, были и специфические внутренние причины. Административная экономика не способствовала росту экспортного потенциала, но, напротив, подавляла его. Главным экспортным товаром было тогда зерно, а его производство после коллективизации упало и в расчете на душу населения было к концу 30-х годов существенно ниже уровня 1913 г. Зерна катастрофически не хватало даже для внутреннего потребления, не говоря уже о вывозе за границу, а больше экспортировать было нечего. Этим и объясняется крайне низкий (менее 1% от национального дохода) уровень экспорта, не наблюдавшийся даже в тяжелые 30-е годы ни в одной из развитых стран.

Внешняя торговля несколько возросла в годы второй мировой войны, когда в Советский Союз шли крупные

---

[1] Юданов А.Ю. Теории "открытой экономики": доктрины и действительность. М., 1983. С. 21.

поставки в кредит и за золото военного снаряжения, продовольствия и материалов из стран антигитлеровской коалиции, в том числе и из США. Сразу после окончания войны, кроме того, резко возросли поставки оборудования из Германии в счет уплаты репараций — в 1945 г. импорт превысил экспорт в 14 раз.

В послевоенные годы, однако, внешняя торговля развивалась довольно вяло, даже несмотря на образование новых социалистических государств и Совета Экономической Взаимопомощи — рост внешнеторгового оборота едва-едва опережал рост национального дохода. Еще в 1970 г. внешнеторговый оборот составлял всего около 8% по отношению к национальному доходу СССР, или порядка 4% ВНП, если исчислять последний по западной методике. (В США в том же году сумма экспорта и импорта превысила 8% ВНП, в Японии составила 18%, во Франции — 26%, в Англии — 32%, в ФРГ — 38%.)

Бурный рост советской внешней торговли произошел в 70-е годы: начавшаяся разрядка международной напряженности и бум всей мировой торговли способствовали вовлечению нашей экономики в международный товарообмен. И, главное, значительно повысились цены на нефть и газ, т.е. как раз на те советские товары, которые были конкурентоспособны на мировом рынке и вывоз которых мог быть быстро расширен. К середине 80-х годов доля внешнеторгового оборота (экспорт + импорт) в национальном доходе возросла до 25% (*рис. 17*), или до 12 — 15% ВНП, что было уже сравнимо с аналогичными показателями для крупных индустриальных стран (в США в том же году — 15% ВНП). Доля СССР в мировой торговле повысилась с 4% в 1970 г. до 5% к середине 80-х. Для страны, на долю которой приходится примерно пятая часть промышленной продукции всего мира, это, правда, все еще довольно мало.

Но самое тревожное отнюдь не в этом: хуже всего то, что втягивание нашей страны в международное разделение труда происходило в минувшие 15 — 20 лет на основе усиления и закрепления архаичной, отсталой и по существу "колониальной" структуры торговли. Экспорт рос за счет расширения вывоза энергоносителей — нефти и газа, импорт — преимущественно за счет увеличения ввоза продовольствия, прежде всего зерна, и потребительских товаров.

Как видно из *рисунка 18*, в структуре нашего экспорта всегда преобладали зеленые и сине-голубые тона — продовольствие, сырье и материалы, топливо и энергия. Раньше главным экспортным товаром был хлеб, затем эта роль перешла к сырью, а в 70 — 80-е годы основой экспорта стало топливо. Доля машин и оборудования, на которые приходится сейчас почти треть мировой торговли, в последние четверть века в советском экспорте даже снижалась и составляет сейчас всего 15%. В импорте, напротив, доля сырья и топлива в послевоенный период сокращалась, но одновременно росла и доля продовольствия и других потребительских товаров, на которые теперь приходится почти треть всего ввоза. Доля машин и оборудования тоже повышалась, но для страны, располагающей практически всеми необходимыми природными ресурсами и огромными сельскохозяйственными угодьями, она все еще ненормально низка — только 40%.

Сегодняшняя внешняя торговля СССР, таким образом, это в значительной мере распродажа невоспроизводимых природных богатств, осуществляемая с целью поддержания достигнутого уровня потребления; это в буквальном смысле слова проедание нашего будущего, "жизнь взаймы".

Надо, кроме того, иметь в виду, что рост экспортных доходов в 70-е — начале 80-х годов был следствием не столько увеличения объема вывоза, сколько стремительного (более чем в 10 раз) повышения мировых цен на нефть и газ. При расширении стоимостного объема товарооборота в 1970 — 1985 гг. почти в 7 раз физический его объем увеличился немногим более чем в 2 раза. Иначе говоря, мы просто оказались вовлеченными в водоворот событий и пожинали главным образом плоды не собственных усилий, но благоприятного стечения обстоятельств — высокой конъюнктуры на рынке энергоносителей. Неожиданно обрушившийся "золотой дождь" нефтедолларов на время скрыл структурную ущербность нашей внешней торговли, создав видимость благополучия. Симптомы болезни стали менее заметными, но сама болезнь между тем прогрессировала. Обвал мировых цен на нефть в 1986 г. обнажил хрупкие основы, на которых зиждилось внешнеторговое процветание, сделал очевидным то, что в общем и раньше было ясно специалистам:

товарный обмен с заграницей, хоть и резко расширился в 1970 — 1985 гг., не стал для СССР фактором долгосрочного экономического роста, но так и остался ориентированным на удовлетворение каждодневных, текущих хозяйственных потребностей, продолжал использоваться почти исключительно для "латания дыр" в несбалансированной экономике. Несмотря на количественный рост — и абсолютный, и относительный — внешнеторгового оборота в 70-е — начале 80-х годов, советская экономика по-прежнему оставалась в основе своей замкнутой, закрытой, ибо практически не была вовлечена в те глубокие качественные сдвиги, которые определяли развитие международных экономических связей.

После периода бурных потрясений 70-х годов мировое хозяйство явно втягивается в какой-то новый порядок, характеризующийся усилением взаимозависимости отдельных стран по всем направлениям. Складывается новое международное разделение труда: доля сырья и материалов в мировой торговле неуклонно падает, прогресс технологии сводит на нет сравнительные преимущества, связанные с природными условиями и географическим местоположением. Традиционные отрасли (производство обуви, текстиля, готовой одежды, стали, судов, автомобилей, несложной электроники и проч.) "перемещаются" в страны с дешевой рабочей силой — в "новые индустриальные государства" — и становятся основой их экспортной специализации. США все более базируют свой экспортный потенциал на наукоемких, высокотехнологичных отраслях — электронной и авиакосмической промышленности, химии и приборостроении, а также на экспорте услуг. Западная Европа и Япония пока что "сидят на двух стульях", оставаясь нетто-экспортерами как традиционных (сталь, автомобили), так и высокотехнологичных товаров, но и они в перспективе, видимо, будут освобождаться от традиционных отраслей за счет "перемещения" их в "новые индустриальные страны".

Ведущий сегмент мирового товарного рынка — торговля машинами и оборудованием, где обмен основан уже не на межотраслевом, а на внутриотраслевом, подетальном и пооперационном разделении труда. Поставки здесь осуществляются в рамках производственной кооперации: специализированные фирмы, изготавливающие

узлы и детали для одного и того же готового продукта, вступают в устойчивые технологические связи. Быстро расширяется и торговля услугами в таких нетрадиционных сферах, как банковское, гостиничное и страховое дело, заграничное строительство, инженерные услуги, консультирование, реклама, торговые посреднические операции, передача и обработка информации и проч. Стоимостной объем международного оборота, связанного с предоставлением только частных коммерческих услуг (исключая переводы доходов по иностранным инвестициям и международные правительственные операции) составляет сейчас около 1/5 всей мировой капиталистической торговли товарами и услугами.

На авансцену мирового хозяйства выдвинулись международные фирмы — транснациональные корпорации, на долю которых уже сейчас приходится, по самым минимальным оценкам, более четверти производства и свыше половины торговли несоциалистического мира. Чисто национальные фирмы, ведущие экспортную экспансию из какой-то одной страны, постепенно оттесняются на второй план, особенно в отраслях высокой технологии, международными фирмами, имеющими заводы в разных странах и ведущими операции в глобальном масштабе.

Бурно растет международное кредитование. Наднациональный рынок евродолларов, бывший ранее главной сферой международного кредита, срастается теперь с национальными финансовыми рынками благодаря отмене существовавших прежде ограничений и превращается по сути в единый международный рынок ссудного капитала. Каждый день заключаются валютные сделки на многие десятки миллиардов долларов, причем только менее 5% из них связаны с движением товаров, т.е. с международной торговлей. Кредит в самых разных формах становится естественным, нормальным и необходимым условием любых операций в мировом хозяйстве.

Все это по существу означает постепенное стирание экономических границ между странами, слияние национальных хозяйств в некое единое целое, единый экономический организм, развивающийся по одним и тем же общим законам. Наблюдаемая в течение последних двух десятилетий синхронизация делового цикла в западных странах в этом смысле весьма показательна — сколько-

нибудь значительное расхождение в тенденциях развития хозяйственной конъюнктуры в ведущих странах Запада в современном взаимосвязанном мире вообще вряд ли возможно. Государственная национальная экономическая политика теперь оказывается эффективной только в том случае, если согласована в международном масштабе, скоординирована с национальной стратегией других стран.

Формирование новой системы международной экономической взаимозависимости идет совсем не гладко. Как и всегда в рыночной экономике, нынешние масштабные сдвиги в мировом хозяйстве сопровождаются структурными кризисами, диспропорциями, острыми конфликтами. Периодические вспышки протекционизма и "торговые войны", резкие колебания валютных курсов и процентных ставок, слабая скоординированность национальных экономических политик — все это реальности, существенно затрудняющие международные хозяйственные контакты.

Но другая реальность состоит в том, что, так или иначе, эти структурные сдвиги в мировом хозяйстве все-таки происходят и взаимозависимость национальных хозяйств приобретает все новые и новые грани. Протекционистские настроения сильны во всех странах, но магистральной тенденцией является все-таки понижение торговых барьеров, по крайней мере в рамках ГАТТ (Генерального соглашения о тарифах и торговле), участники которого начали недавно новый раунд многосторонних переговоров о либерализации торговли. Перепады валютных курсов и нескоординированность экономических стратегий отдельных стран вносят порой хаос и сумятицу в функционирование финансовых и валютных рынков, дестабилизируют международные инвестиции, товаро- и капиталообмен, но транснациональное производство все-таки растет, финансовые рынки все более интегрируются и взаимопроникновение национальных хозяйств усиливается.

Одни страны выигрывают больше от роста взаимозависимости, другие меньше: в острой конкуренции в мировом хозяйстве наибольший успех сопутствует высокотехнологичным международным фирмам, ведущим операции в глобальном масштабе и широко пользующимся международным кредитом. Только одна крупная держа-

ва — Советский Союз — до сих пор остается в стороне от развертывающихся мирохозяйственных процессов. Чисто количественный рост нашей внешней торговли в последние годы никак не может быть признан полноценным участием в международных экономических отношениях. Натуральный в основе своей, бартерный обмен нефти и газа на зерно и предметы потребления, составляющий сердцевину наших международных хозяйственных контактов, — это вчерашний день не только мирохозяйственных связей, но даже и просто международной торговли, где на первый план выдвинулись теперь поставки в рамках производственной кооперации, осуществляемой международными корпорациями.

В советской же внешней торговле с Западом на машины и оборудование приходится менее 2% экспорта, на высокотехнологичные товары — всего 0,23%, тогда как в экспорте развивающихся стран их доля составляет 13%. Зато 80% доходов в конвертируемой валюте мы получаем именно от экспорта сырья, главным образом нефти и газа. Не многим лучше обстоят дела и в торговле с социалистическими странами: доля машин и оборудования в нашем экспорте в страны СЭВ — менее 20%; поставки кооперированной продукции в рамках СЭВ составляют всего 5 — 11% в общем объеме торговли машинотехнической продукцией и единицы процентов во всем товарообороте против 40% в Европейском экономическом сообществе. При этом советский экспорт машин и оборудования в европейские страны СЭВ в 4 раза меньше импорта из этих стран; доля машин и оборудования в экспорте СССР варьируется от 10% (в Чехословакию) до 21% (в Болгарию), в то время как их доля в импорте из этих стран — от 40% (из Румынии) до 69% (из ГДР); советский внешнеторговый дефицит по этой статье составил в 1985 г. в целом около 15 млрд. руб. (от 0,5 млрд. руб. с Румынией до 4,3 млрд. руб. с ГДР) [1]. Даже в нашем экспорте в развивающиеся страны доля продукции машиностроения не доходит до 20%, причем вот уже много лет она не повышается.

Что же мешает нам экспортировать больше машин и оборудования, в чем коренятся причины структурной ущербности нашей внешней торговли? Главное, конечно,

[1] Вопросы экономики. 1987. № 5. С. 140.

— низкое качество отечественной техники. Как отмечалось на одной из сессий Верховного Совета СССР, только 29% серийно выпускаемой машиностроительной продукции отвечает мировому уровню, в том числе в станкостроении — 14%, в приборостроении — 17% [1]. Проверка, проведенная недавно ВЦСПС и Госстандартом, обнаружила, что из 2 тыс. моделей машин и механизмов, серийно выпускаемых предприятиями 12 машиностроительных министерств, лишь 8% отвечают требованиям безопасности труда и условиям приспособленности к человеку. Только 20% производимых в СССР автомобилей соответствует мировым стандартам качества, остальные по своим техническим характеристикам неконкурентоспособны на мировом рынке и продаются там на 30 — 50% дешевле, чем аналогичные модели зарубежных фирм. Автомобиль "Лада" — одна из ведущих статей нашего машинотехнического экспорта — в ФРГ из 73 эксплуатируемых марок автомашин занимает по качеству последнее место.

По плану на 1988 г. мировым стандартам должно было соответствовать 2,6% тракторных двигателей, 19,5% газотурбинных установок, 25,3% автопогрузчиков и т.д., а в целом — 55% важнейших видов машин и оборудования против 23% в 1985 г. К 1990 г. поставлена задача обеспечить соответствие мировому уровню 90% важнейших видов выпускаемой техники, к 1993 г. — всех ста. Реальность этого задания, однако, весьма сомнительна: по наиболее оптимистическим оценкам, конкурентоспособными на мировом рынке могут быть только 17 — 18% продукции нашей обрабатывающей промышленности, по наиболее пессимистическим — лишь 7 — 8%. Что же касается новых научно-технических разработок и вновь созданных образцов продукции, то лишь менее 10% их общего количества превышает мировой уровень и, следовательно, даже их скорейшее внедрение не улучшит положение в ближайшее время. Так или иначе, без кардинального, решительного улучшения качества изделий мы не можем, разумеется, рассчитывать, что нам удастся прорваться на мировые рынки машин и оборудования, а тем более наукоемких товаров, где конкуренция особенно остра.

---

[1] Экономическая газета. 1986. № 32. С. 20.

Но есть и другая сторона проблемы: нельзя представлять дело таким образом, что сначала надо поднять уровень качества нашей машинотехнической продукции, а уж затем выходить с ней на мировой рынок. Нельзя научиться плавать, не замочив ноги. Оба процесса могут развиваться только одновременно и параллельно, поддерживая, питая и дополняя друг друга, — для повышения качества нужен выход на мировой рынок, а для выхода на внешний рынок необходимо повышение качества. Между тем как раз этого выхода на мировой рынок до самого последнего времени наши производители не имели и фактически даже слабо представляли себе те мировые стандарты, на которые их постоянно призывали равняться.

Экспорт промышленных изделий и услуг стал мощным фактором экономического и научно-технического подъема всех развитых стран Запада, а в последние полтора-два десятилетия — и "новых индустриальных стран". Импорт, часто расценивавшийся ранее как помеха, сейчас все больше рассматривается в качестве необходимого условия и стимула структурной перестройки. Получивший широкое распространение лозунг "импортировать или умереть" отражает, по сути дела, переосмысление роли фактора иностранной конкуренции в экономическом развитии западных стран: отдельные отрасли могут быть в большей или меньшей степени защищены таможенными пошлинами и другими барьерами от международной конкуренции, но полностью закрытая для импорта экономика никаких шансов на научно-технический успех не имеет. Соизмерение национального и мирового уровня затрат и результатов осуществляется сегодня только через международную торговлю на мировом рынке и является обязательным условием динамичного научно-технического прогресса.

Советская же промышленность практически не сталкивается с иностранной конкуренцией на внутреннем рынке СССР. Импорт, так же как и экспорт, до недавних пор был жестко централизован: ни непосредственные поставщики продукции на мировой рынок, ни непосредственные потребители импортируемой продукции валюты вообще не видели, но вели все операции только в советских рублях с посредниками — специализированными внешнеторговыми объединениями, выходившими на ми-

ровой рынок и подчиненными Министерству внешней торговли.

Сейчас некоторым промышленным министерствам и предприятиям предоставили право самостоятельного выхода на внешний рынок и стали оставлять в их распоряжении часть заработанной там валюты. Однако конкуренции с зарубежными производителями все равно не получается. Импортировать нужные им товары могут только те немногие предприятия и министерства, которые осуществляют экспортные поставки и имеют право оставлять часть валюты в своем распоряжении: они действительно вольны выбирать, хотя и в ограниченных пределах (ибо им остается только часть заработанной валюты), где купить — на внутреннем рынке или за рубежом. Но огромное большинство других предприятий, не экспортирующих свою продукцию или экспортирующих ее через объединения Внешторга, т.е. без прямого доступа на внешний рынок, такого выбора не имеют — они могут закупить что-то на мировом рынке, только если "наверху" согласятся выделить им фонды.

Сплошь и рядом поэтому встречаются нелепые ситуации, когда без разрешения центра товаропроизводители или товародержатели не могут совершить даже элементарный бартерный обмен с заграничными партнерами. Ленинградское оптовое предприятие имеет, например, не пользующиеся особым спросом на внутреннем рынке утюги, миксеры, механические мясорубки и другие хозяйственные товары на многие миллионы рублей. Их хотят, но не могут купить польские и немецкие фирмы, готовые поставлять в обмен швейные машинки, которых уже давно не хватает на советском внутреннем рынке.

Есть поставщик и есть покупатель, они уже договорились, и им даже не нужна валюта, они готовы произвести натуральный обмен товара на товар. Но нет самого главного — разрешения вышестоящей инстанции, в данном случае Министерства торговли Российской Федерации. Да и здесь, в сфере внешней торговли, та же "классическая" ситуация любого жестко централизованного управления: несбалансированность и диспропорции возникают по той простой причине, что сверху все учесть и загодя предусмотреть невозможно.

Такая ситуация, разумеется, очевидный абсурд и, строго говоря, может быть устранена просто через пре-

доставление всем производителям постоянного разрешения на бартерный обмен с заграницей. Но бартерные сделки никогда не дадут главного, что необходимо нашей экономике, — сопоставимости, соизмеримости с мировыми стандартами эффективности и качества. Для этого нужны свободные закупки предприятий на внешнем рынке и конвертируемость рубля, т.е. раскрытие закрытой экономики.

Конвертируемости рубля, однако, уже давно нет. В 20-е годы, в период нэпа, рубль свободно разменивался в иностранные денежные знаки на валютной бирже по курсу 19,4 копейки за 1 доллар (т.е. по тому же курсу, что и царский рубль, — 1,94 рубля "старыми деньгами" за 1 доллар). В конце 20-х годов свободный валютный обмен был прекращен, и устанавливавшийся с тех пор Госбанком курс практически уже ни в каких расчетах не использовался. Изменение этого курса отражало с некоторым опозданием и далеко не полностью фактическое обесценение советской валюты в результате инфляции, темпы которой в СССР в отдельные периоды в несколько раз превышали темпы роста цен в основных западных странах. Происходила в основном девальвация рубля: в 1937 г. 1 дол. стоил 53 коп., в 1950 г. — 40 коп., в 1961 г. — 90 коп., в 80-е годы — 60 — 80 коп.

Курс, установленный в 1950 г. (4 рубля "старыми деньгами" за 1 доллар), вообще не имел под собой никакой реальной основы и не отражал ничего, кроме личного мнения Сталина. Вот что рассказывает об этом В. Белкин, один из экспертов, делавших в 1950 г. по личному указанию Сталина расчет фактической покупательной способности рубля и доллара. Группа специалистов, зная желание Сталина иметь высокий курс рубля, старалась тогда выбрать для сравнения такие товары-представители, соотношение цен на которые было для нас особенно благоприятным. Сравнивались, например, пальто — американские габардиновые и наши, перекрашенные из шинелей, оставшихся от военных запасов, да еще делалась 15-процентная надбавка, призванная отразить лучшее качество, "добротность" наших товаров. Но в итоге даже при таком тенденциозном подходе получилось соотношение 14 рублей ("старыми деньгами") за один доллар. Все решил в конце концов синий карандаш Сталина — посмотрев расчеты, он нахмурил брови, пере-

черкнул цифру "14" и написал: "4 рубля". Впрочем, тогда это не имело ровным счетом никакого экономического значения, ибо установленный официальный курс рубля ни в каких расчетах не использовался.

С тех пор ситуация мало изменилась. При проведении внешнеторговых операций сейчас используется не устанавливаемый Госбанком курс рубля, но так называемые дифференцированные валютные коэффициенты, число которых уже превышает 10 тысяч. По сути дела, в настоящее время не только каждая отрасль, но и чуть ли не каждый отдельный вид продукции имеет собственный валютный курс. Экспортируя, скажем, пиломатериалы, внешнеторговые объединения переводят полученную валюту в рубли по одному обменному курсу, а, импортируя оборудование, получают валюту за рубли совсем по другому курсу. Свободной обратимости рубля до сих пор нет, и потому абсолютное большинство советских производителей на деле оторваны от мирового научно-технического прогресса, не знают, как соотносятся их затраты и результаты с аналогичными показателями в других странах.

Между тем одна страна, какой бы большой она ни была, даже при самых благоприятных обстоятельствах не может быть лидером всегда и во всем, а все компетентные ведомства, вместе взятые, физически не в состоянии сосчитать на бумаге, какой валютный коэффициент надо назначить, чтобы получить обоснованную цену в рублях для того или иного импортируемого станка. Отсутствие валютной обратимости поэтому, даже при росте масштабов внешней торговли, все равно оборачивается экономической автаркией, опорой только на собственные силы, изоляцией от мирового сообщества.

Далее. Наше полноценное участие в мирохозяйственных процессах сдерживается многочисленными запретами на все виды международных неторговых операций, которые сейчас, как уже говорилось, приобретают даже большую роль, чем собственно торговля товарами, и без которых эффективная торговля уже невозможна. Речь идет об обмене услугами, о заграничном инвестировании и создании фирм за рубежом, о международном финансировании и о многих других видах деятельности, которые для нас все еще являются "нетрадиционными".

Осуществляя строительство многих производствен-

ных и непроизводственных объектов за рубежом, в основном в социалистических и развивающихся странах (в послевоенный период сдано в эксплуатацию более 3 тысяч таких объектов), СССР до последнего времени практически не имел собственных фирм за границей, не считая немногочисленных торговых и банковских компаний, занимавшихся обслуживанием советской внешней торговли. На конец 1983 г., по западным оценкам, в экономически развитых капиталистических странах действовали 116 компаний, образованных с участием советских организаций, с общим акционерным капиталом около 400 млн. дол. Только 11 таких фирм вели операции в сфере материального производства, в обрабатывающей и добывающей промышленности (занимаясь в основном доработкой и переделкой товаров, экспортируемых из СССР), остальные были сосредоточены в сферах торговли (маркетинг, послепродажное обслуживание и т.п.), финансов (в частности, 4 банка с общими активами около 10 млрд.дол.), предоставление транспортных и других услуг. Еще 27 советских фирм действовали в развивающихся странах [1]. Укажем для сравнения, что стоимость прямых зарубежных инвестиций ведущих западных стран составляет сейчас десятки и сотни миллиардов долларов.

Наше участие на международном рынке ссудного капитала до сих пор в общем незначительно: из 79 млрд. дол. чистой задолженности, которые страны СЭВ имели перед Западом в начале 1987 г., долг СССР составил всего 16 млрд. дол. (валовая задолженность немного больше), тогда как общая стоимость международных кредитов в мире исчисляется сегодня уже триллионами долларов. По отношению к социалистическим и развивающимся странам мы являемся не должником, а кредитором, но поскольку требования выражены в основном в рублях, а обязательства — в свободно конвертируемых валютах, они не взаимопогашаются.

Кроме того, сами количественные масштабы зарубежного строительства, равно как и наших долгов и кредитов, здесь не вполне показательны. Гораздо важнее то обстоятельство, что эти внешнеэкономические связи, как и внешняя торговля, чрезвычайно централизованы, так

---

[1] McMillan C.H. Multinationals from the Second World. L., 1987, p. 34 — 39, 91.

что, по сути, это контакты не советских производителей, а советского правительства с иностранными контрагентами.

Строительство за рубежом осуществлял до недавнего времени Государственный комитет по внешнеэкономическим связям, объединенный теперь с Министерством внешней торговли. Все здесь решалось сверхцентрализованно — где строить, что строить и какими силами. Не в последнюю очередь именно поэтому произошло увлечение престижными, помпезными проектами: крупные объекты возводились часто больше для отчета, чем для дела, безотносительно к реальным хозяйственным нуждам наших партнеров. Примером могут служить, в частности, строительство ряда гигантских гидроэлектростанций, поглощающих сегодня огромные средства, но с реальной отдачей не раньше чем в следующем тысячелетии, экономически весьма проблематичные в нынешних условиях программы морской нефтедобычи, проекты строительства неподъемных для соответствующих стран металлургических заводов, упор на тяжелую промышленность там, где больше всего нуждаются в мелких и средних предприятиях, производящих продукцию массового спроса, и т.д.

Многие построенные с участием СССР "суперобъекты" используются затем вполсилы, ибо явно не вписываются в сложившуюся экономическую структуру, не соответствуют фактическим хозяйственным потребностям. Так, построенный на Кубе с нашей помощью крупный авторемонтный завод в Сантьяго-де-Куба, мощностью 4 тысячи грузовиков в год, загружен сейчас всего на 27%.

Конечно, крупные объекты необходимы, но ведь нужны и мелкие, которые как раз неизбежно "ускользают" при планировании всего сверху, в "глобальном" масштабе. Советские предприятия смогли бы, наверное, лучше договориться с зарубежными партнерами, так сказать, в приватном порядке, о том, что именно им нужно, и оказать необходимое содействие на коммерческой основе (при полном или частичном государственном финансировании). Но пока что наши предприятия таких прав не имеют, как не имеют и прав эксплуатировать построенные объекты, оставаясь их совладельцами.

Не менее сильна централизация и в осуществлении кредитных контактов с заграницей. В качестве единствен-

ного заимодавца и кредитора опять-таки выступает только правительство (через Госбанк и Внешэкономбанк); предприятия и организации лишены права занимать деньги за рубежом (как, впрочем, и внутри страны), выдавать кредиты иностранным фирмам и вообще вкладывать свободные денежные средства за границей.

Такова в самых общих чертах структура внешнеэкономических связей СССР. В своем нынешнем виде она явно не отвечает национальным интересам страны, ибо по существу изолирует советскую экономику от мирового хозяйства, не позволяет реализовать потенциальные выгоды от развертывающейся сейчас на всех уровнях международной экономической интеграции.

Внешнеэкономическая политика

Реформа внешнеэкономических связей — неотъемлемая составная часть идущей сейчас хозяйственной перестройки. Перемены призваны сделать советскую экономику более открытой, создать современный экспортный потенциал, дать советским производителям выход на внешние рынки, привлечь иностранные фирмы к участию в проектах, осуществляемых в СССР. В перспективе Советский Союз должен стать активным участником мирохозяйственных процессов и равноправным членом мирового экономического сообщества, чтобы в полном объеме воспользоваться выгодами международного разделения труда и интернационализации хозяйственной жизни.

С 1987 г. 22 министерства и ведомства, а также 77 объединений, предприятий и организаций получили право непосредственно осуществлять экспортно-импортные операции на внешнем рынке. В том году на них должно было прийтись 20% всего внешнеторгового оборота СССР, в том числе 2/3 экспорта машин и оборудования [1]. Происходит расширение круга таких министерств и предприятий: к осени 1988 г. право прямого выхода на внешний рынок получили большинство министерств и ведомств, все союзные республики и более 100 предприятий, межотраслевых научно-технических комплексов и других организаций; в 1987 г. на их долю приходилось 12% экспорта и 28% импорта, в I — III квартале 1988 г.

---

[1] Коммунист. 1987. № 15. С. 26.

— 22% экспорта и 32% импорта. В 1989 г. в валютные фонды предприятий планируется направить более 2 млрд. руб.

Перестроено и управление внешнеэкономическими связями. Созданы Государственная внешнеэкономическая комиссия и Министерство внешнеэкономических связей, в которых теперь сосредоточен распыленный прежде контроль над хозяйственными контактами с заграницей.

В начале 1987 г. Указом Президиума Верховного Совета и постановлениями Совета Министров СССР разрешено создание на советской территории смешанных предприятий и объединений с участием зарубежных фирм. Капитал этих предприятий формируется из паевых взносов советских и зарубежных фирм, причем при создании смешанных фирм с партнерами из капиталистических и развивающихся государств доля советской части пая должна быть не меньше 51%. Для этих предприятий не устанавливается план, снабжаются они в первоочередном порядке, а их прибыль распределяется между участниками в соответствии с долей пая. После первых двух лет деятельности совместные предприятия начинают выплачивать налоги — 30% с той части прибыли, которая остается после инвестиций и отчислений в резервные фонды, и еще 20% при переводе причитающейся иностранному партнеру прибыли за границу. Директором совместного предприятия всегда должен быть гражданин СССР.

К середине 1988 г. достигнута договоренность об использовании предприятиями национальных валют трех стран — членов СЭВ (советского рубля, чехословацкой кроны и болгарского лева) во взаимных расчетах. Пока, правда, таким правом разрешено пользоваться только участникам соглашений о прямых связях, совместных предприятий и международных объединений.

Начато сближение с некоторыми международными экономическими организациями. СССР заявил о желании получить в ГАТТ статус наблюдателя, имея в виду полное членство в этом соглашении. Летом 1987 г. Советский Союз стал членом Общего фонда для сырьевых товаров, образованного в рамках ЮНКТАД (Конференции ООН по торговле и развитию) и фактически представляющего собой международный банк для финанси-

рования программ стабилизации цен сырьевых товаров и проектов расширения производства и потребления сырья. В Фонде участвуют более 100 стран, в том числе и большинство западных государств; США, подписавшие это соглашение еще в 1980 г., впоследствии отказались его ратифицировать.

Обсуждается вопрос о введении "льготного экономического режима" в ряде районов Сибири и Дальнего Востока (предоставление производителям права непосредственного выхода на внешний рынок и самостоятельного использования заработанной там валюты, налоговые льготы, отмена тарифной системы и т.д.). Планируется создание на Дальнем Востоке специальных "зон совместного предпринимательства" с льготным режимом таможенного обложения, лицензирования внешнеэкономических сделок, налогообложения.

В декабре 1988 г. был сделан новый важный шаг: Совет Министров СССР решил предоставить с 1 апреля 1989 г. право непосредственного осуществления экспортно-импортных операций (на основе валютной самоокупаемости) всем предприятиям, объединениям, производственным кооперативам и другим организациям, продукция которых конкурентноспособна на внешнем рынке; сняты неоправданные ограничения на деятельность совместных предприятий (в частности требование, чтобы не менее 51% капитала принадлежало советской стороне); предусмотрен постепенный отказ от дифференцированных валютных коэффициентов, обмен средствами валютных фондов предприятий на рубли по договорным ценам на валютных аукционах, переход с 1 января 1991 г. к новому валютному курсу в международных расчетах. Проведение в жизнь этих мер фактически будет означать внедрение рыночных принципов распределения части валюты, заработанной от экспорта (той части, которая поступает в валютные фонды предприятий, т.е. 30 — 50% всей экспортной выручки). Если в дополнение к этому государство возьмет на себя обязательства по обмену изымаемой у предприятий валюты на рубли по реальному курсу, то фактически мы получим пусть и ограниченную, но все-таки конвертируемость рубля по текущим операциям — это изменит в принципе весь механизм внешнеторговых операций.

Реформа внешнеэкономических связей кое-где уже

дает первые результаты. Начали действовать внешнеторговые фирмы, создаваемые теперь уже не при Министерстве внешней торговли, а при предприятиях и промышленных министерствах. Многие производители через эти фирмы сейчас сами экспортируют продукцию, а на оставляемую им часть валютной выручки самостоятельно закупают оборудование за рубежом. Так, внешнеторговая фирма (ВТФ) известного киевского Института электросварки имени Е.О. Патона, заработавшая в 1987 г. около миллиона в конвертируемой валюте и несколько миллионов в торговле с социалистическими странами, с 1988 г. получила право оставлять на своем счете до 80% сумм, вырученных от продажи лицензий, и до 50% — от проданных за границу машин, оборудования, материалов. Другая ВТФ — "Полет", созданная при 1-м Московском часовом заводе в начале 1987 г., уже к апрелю сумела реализовать 700 тысяч осевших ранее на складах часов и дополнительно к ним еще 250 тысяч.

Возникают первые совместные предприятия с партнерами как из социалистических, так и из капиталистических стран. Финская авиакомпания "Финнэйр" совместно с советским "Интуристом" перестроит и будет затем эксплуатировать московскую гостиницу "Берлин", западногерманский журнал "Бурда моден" будет печататься на строящемся под Москвой полиграфическом предприятии, западногерманские машиностроительные фирмы "Либхерр" (подъемно-транспортное оборудование) и "Хайнеманн" (станкостроение) создают совместное производство с аналогичными по профилю советскими предприятиями в Москве, Сант-Георгене (ФРГ) и Одессе, в 1988 г. дало первую продукцию советско-японское предприятие по производству пиломатериалов. Советско-западногерманское предприятие "Краян" в Одессе начинает создавать тяжелые краны на базе тягачей для демонтируемых ракет СС-20.

Обсуждаются крупные проекты создания совместных фирм с американскими компаниями. "Оксидентал петролеум" планирует создание нефтехимического комплекса на базе крупнейшего нефтегазового месторождения Тенгиз на восточном побережье Каспийского моря совместно с итальянскими фирмами "Монтэдисон" и "Эникем" и японской "Марубени" (49% уставного капитала, вкладываемого иностранными участниками, со-

ставят порядка 3 млрд. дол.). Две американские фирмы — "Комбасчн инжиниринг" и "Мак Дермотт" подписали с Миннефтехимпромом протокол о намерениях по созданию совместных нетехимичесских предприятий в Сургуте и Тобольске. Другая американская компания, "Пепсико", собирается открыть сеть пиццерий в Москве, создать совместный завод концентратов фруктовых соков, расширить сеть разливочных заводов.

К лету 1988 г. было создано 3 небольших советско-американских совместных предприятия и еще порядка 50 проектов находилось в стадии рассмотрения. А всего к этому времени на территории СССР насчитывалось 43 совместных предприятия, созданных с фирмами и организациями 17 стран, среди которых Венгрия, Индия, Югославия и 14 западных государств. К октябрю 1988 г. их число возросло до 105 (в том числе 15 — с партнерами из социалистических стран). В ноябре 1988 г. было подписано соглашение о создании крупнейшего совместного предприятия с японской фирмой "Мицубиси" (строительство нефтехимического комплекса из 15 заводов в районе Нижневартовска). Общая стоимость проекта оценивается в 5 млрд. дол., 30% продукции планируется продавать на мировом рынке.

Отдельные советские предприятия и организации стремятся к созданию собственных зарубежных фирм. Известный теперь уже далеко за пределами нашей страны МНТК "Микрохирургия глаза", возглавляемый замечательным ученым и энтузиастом своего дела С. Федоровым, планирует создание филиалов в Западном Берлине, Иордании, Малайзии, на Канарских островах.

Многие предприятия буквально рвутся сейчас получить право самостоятельно вести внешнеторговые операции. Скажем, Всесоюзное объединение "Дальлеспром", в состав которого входит ряд дальневосточных леспромхозов, ведущих заготовку древесины, экспортируемой затем в Японию, недовольно тем, что все экспортные операции идут через московское внешнеторговое объединение "Экспортлес" и его дальневосточное отделение в Хабаровске. Без визы Москвы нельзя изменить цену поставляемой за границу древесины, скорректировать в зависимости от конъюнктуры утвержденный план поставок — заменить, например, пиловочник на балансы и наоборот. Нечего и говорить, что Москва далеко и долгие

бюрократические согласования часто приводят к потере валютных доходов. Сейчас, когда существует прецедент, когда целый ряд предприятий получил право самостоятельного выхода на мировой рынок, такая ситуация становится особенно нетерпимой, и непосредственный производитель — "Дальлеспром" — настаивает на передаче ему экспортных операций.

Сложностей, конечно, тоже хватает. Производители, не имеющие ни опыта ведения дел на мировом рынке, ни квалифицированных кадров, делают сейчас там только первые шаги и зачастую ошибаются: подрываются сложившиеся деловые отношения с зарубежными партнерами, заключаются профессионально неграмотные и непродуманные сделки, есть случаи явной переплаты за импортируемые товары и т.д. Ижорский машиностроительный завод, например, продал недавно уникальный толстый холоднокатаный лист по ценам, значительно ниже мировых, по которым тот же лист регулярно импортирует Советский Союз. Неувязки возникают также и из-за того, что при поставках товаров за границу в порядке товарообмена предприятию по существу остается вся заработанная валюта (она целиком тратится на закупку зарубежных товаров), тогда как при обычном экспорте предприятия получают только отчисления, как правило, в размере 10 — 30% от суммы валютной выручки. Для иных предприятий поэтому оказывается выгоднее продавать за границу свои изделия по заниженным ценам, приобретая там товары с переплатой в порядке бартерного обмена, чем экспортировать продукцию без товарообмена по нормальной мировой цене.

Что ж, это, вероятно, естественные трудности переходного периода: старый механизм внешнеторговых связей постепенно уходит в прошлое, новый — только отлаживается и еще не заработал в полную силу.

В 1986 г. физический объем внешней торговли вырос всего на 2%, в 1987 г. — на 1%. Вдобавок плохо складывается для нас в последние годы и конъюнктура на мировых рынках, прежде всего на сырьевых. Резкое падение цен на нефть и газ в 1986 г. существенно уменьшило наши экспортные доходы в твердой валюте, вследствие чего сократился импорт по целому ряду товарных позиций из западных и развивающихся стран: закупки ширпотреба на свободно конвертируемую валюту в последние

2 — 3 года были резко — в 14 — 15 раз — сокращены, во внутренней торговле реже стали появляться в продаже импортные обувь, одежда, парфюмерия, зубная паста, кофе. В целом внешнеторговый оборот СССР в стоимостном выражении сократился со 142 млрд. рублей в 1985 г. до 128 млрд. в 1987 г.

Первые внешнеторговые фирмы и совместные предприятия наталкиваются на многочисленные бюрократические преграды. Внешнеторговые фирмы, с одной стороны, вроде бы работают на хозрасчете и самофинансировании, но с другой — по существу управляются теми предприятиями и министерствами, при которых созданы, и не имеют статуса "государственное предприятие". ВТФ, созданные при министерствах, нередко превращаются в маленькие "внешторгики", диктующие подведомственным предприятиям, что продавать и покупать за границей. Из-за своего монопольного положения они обюрокрачиваются, не проявляют должной расторопности, часто упускают выгодные сделки. Чрезмерно сложной остается и процедура командирования за границу специалистов, хотя в последнее время она была несколько облегчена.

Совместные предприятия тратят массу сил, чтобы получить разрешение продавать продукцию на рынке любой страны и по любым ценам. Иногда им даже не удается добиться, чтобы была назначена цена на их продукцию и закупаемые ими материалы. Так, советско-болгарское предприятие по выпуску электроники для автомобилей в Пловдиве (Болгария) долгое время не могло определиться, закупать ли нужные компоненты в Советском Союзе или приобретать их в другом месте, из-за того что Министерство автомобильной промышленности СССР никак не могло установить цену на эти компоненты.

"Робот" — советско-чехословацкое научно-производственное объединение, занятое разработкой роботизированных комплексов и гибких производственных систем, а также предоставлением инжиниринговых услуг по модернизации предприятий, к началу 1988 г. имело право продавать свою продукцию только за переводные рубли — коллективную валюту стран СЭВ, но не за национальные валюты. Между тем заводы, имеющие переводные рубли, — это редкость, исключение из правила, и,

следовательно, перспективы роста у "Робота" пока не слишком благоприятны. Закупки за границей многие смешанные предприятия осуществляют все еще не сами, а через объединения Министерства внешней торговли, что крайне затягивает дело. Московский станкостроительный завод им.С. Орджоникидзе, являющийся совладельцем советско-западногерманского предприятия "Хоматек" в ФРГ, затрачивает пока что до года, чтобы продать партнерам через Внешторг не предусмотренные планом поставок детали и запчасти.

Все эти досадные препятствия, серьезно тормозящие дело, связаны, строго говоря, только с практической реализацией уже принятых решений. Вместе с тем, сами эти решения носят по существу половинчатый и пока что нерадикальный характер, обширнейшие потенциальные выгоды до сих пор вообще никак не материализуются. Продвижение вперед по некоторым направлениям сулит нам, как представляется, особенно большую отдачу.

Во-первых, и развитие внешней торговли, и создание совместных предприятий сдерживается сейчас необратимостью рубля. А без такой обратимости, как уже говорилось, невозможно ожидать, что советская промышленность выйдет на передовые мировые рубежи: новый экономический механизм, заменяющий сейчас прежнее директивное планирование, может в лучшем случае обеспечить ускорение научно-технического прогресса в СССР, но не достижение **мировых** стандартов эффективности и качества. Для того чтобы сравняться с этими стандартами и превзойти их, нам нужно обязательно навести мосты через пропасть, разделяющую советскую экономику и мировое хозяйство, и в первую очередь установить реальный и единый валютный курс, по которому производители смогли бы без ограничений обменивать рубли на валюту.

Часто утверждают, что обратимость рубля — дело отдаленной перспективы и возможно только после проведения реформы цен, после выравнивания очевидных несоответствий внутренних цен и цен мирового рынка. Однако по существу это все-таки отговорка. Совершенно ясно, что различия в структуре внутренних и мировых цен в обозримом будущем не исчезнут. Мы не можем ни сегодня, ни в ближайшей перспективе слепо скопировать цены мирового рынка: скажем, если принять сейчас ми-

ровую ценовую пропорцию между зерном и компьютерами (грубым счетом 10 т зерна за несложный персональный компьютер), то персональные ЭВМ у нас вообще никто производить не будет, ибо их издержки производства эквивалентны сейчас на внутреннем рынке как минимум 100 тоннам зерна.

Между тем для выравнивания различий в ценах национального и мирового рынка есть простой инструмент, которым человечество пользуется уже не одно столетие — таможенные пошлины, которые при существовавшей у нас сверхцентрализации импорта оказались вообще ненужными и перестали играть какую бы ни было роль. С помощью механизма таможенных пошлин можно в широких пределах регулировать объем и структуру импорта при свободно конвертируемом рубле. Но это будет именно регулирование рыночного механизма, а не полная его замена директивным и индикативным планированием импорта. Управление импортом при конвертируемом рубле через изменение таможенных тарифов — это по природе своей именно налоговое регулирование рыночных механизмов автоматической настройки; о преимуществах такого регулирования перед всеохватывающим директивным и индикативным планированием говорилось в предыдущей главе.

Короче говоря, установив сейчас разумную систему таможенных пошлин, мы можем, не откладывая дело в долгий ящик, начать переход по крайней мере к финансовой (для предприятий, а не для отдельных лиц) обратимости рубля, предоставляя одновременно самые широкие права непосредственным производителям по закупкам на мировом рынке.

Введение обратимости рубля даст нам возможность хотя бы сопоставить и привести к общему знаменателю наши долги и наши кредиты, позволит использовать рубль в расчетах с другими странами, в том числе и с социалистическими. Разве можно считать нормальным, что торговля между двумя крупнейшими социалистическими странами — СССР и Китаем — носит бартерный характер, рубль и юань взаимно не обмениваются, а все расчеты в торговле идут в швейцарских франках? Или что в рамках СЭВ используется так называемый переводной рубль, являющийся по сути только инструментом счета и ничем больше? Переводной рубль — это "мертворож-

денное дитя", кабинетная конструкция, призванная на деле отгородить СЭВ от мирового хозяйства, ибо в долгосрочном плане требует полной сбалансированности расчетов между странами-членами. Свой актив в торговле со странами СЭВ в переводных рублях СССР сегодня не может использовать нигде, поскольку переводной рубль фактически необратим ни в какую валюту.

К слову сказать, даже введение обратимости валют только в рамках СЭВ позволило бы нам реализовать сейчас постепенно "усыхающий", но все еще значительный долг стран СЭВ перед Советским Союзом. Только польский долг, сроки погашения которого периодически продлеваются, приближается сейчас к 7 млрд. руб. Этот долг сегодня лежит мертвым грузом, хотя мог бы при определенных условиях сыграть свою положительную роль для насыщения нашего внутреннего рынка и своего рода принудительного (из-за конкуренции иностранной продукции) повышения эффективности работы нашей промышленности.

Конечно, долг — это во многом политическая проблема. Однако есть основания думать, что, если бы в качестве стимула постепенной выплаты этого долга было бы выставлено "открытие" советского внутреннего рынка для практически любой продукции стран СЭВ (и соответственно создание затем реального социалистического "общего рынка"), наши партнеры в СЭВ, вероятно, одобрили бы подобный подход, имея в виду растущие трудности международной конкуренции и перспективы стабильной работы ведущих отраслей их промышленности на практически безграничный рынок Советского Союза.

В прежние годы наши партнеры неоднократно в той или иной форме ставили этот вопрос. Учитывая сегодняшнюю ситуацию, трудно возразить, почему бы им действительно не продавать беспрепятственно свою продукцию в нашей стране, где они могут и где хотят (часть в уплату долга, часть для обеспечения своего импорта). Если у наших партнеров будет реальная возможность контактов не только с Министерством внешнеэкономических связей, но и с отраслевыми ведомствами, местными органами и промышленными предприятиями, то в условиях свободной внутри страны торговли средствами производства они, несомненно, найдут, что купить. Все мыс-

лимые их потребности в нашей продукции, по оценкам экспертов, не превышают 1% объемов советского промышленного производства и могут быть, несомненно, покрыты (при должной заинтересованности советских контрагентов) за счет имеющихся резервов. При одном, конечно, условии: если нашим предприятиям будет действительно выгодно вскрывать эти резервы.

Далее. В рамках СЭВ следует, видимо, наметить какие-то пути постепенного перехода к текущим, а не усредненным за 5 предшествующих лет ценам мирового рынка. Проблема эта деликатная и во многом тоже политическая: если ввести такие текущие цены во взаимных расчетах завтра, то проиграет прежде всего СССР, продающий сейчас благодаря формуле усреднения нефть и газ в страны СЭВ по ценам выше мировых и продававший их до этого в течение 1974 — 1986 гг. по ценам ниже мировых. Но какое-то взаимоприемлемое решение искать необходимо, ибо при нынешней практике получается, что торговля в СЭВ базируется не на принципах экономической целесообразности (покупать там, где дешевле), а на произвольных административных решениях. Принятие мировых цен во взаимных расчетах, разумеется, не исключает создание в СЭВ специальных международных фондов стабилизации цен, помощи одних стран другим и т.п. Но это опять-таки будет только разумной коррекцией рыночных механизмов, а не полной заменой их планированием торговых потоков из центра.

Если первый и главный наш резерв использования выгод интернационализации хозяйственной жизни связан с введением обратимости рубля и предоставлением производителям самых широких прав на экспорт и импорт по мировым ценам, то **второй** крупный резерв — активная экспортная стратегия, которая все еще, к сожалению, отсутствует. Мировые рынки сейчас перенасыщены, на этих рынках нас никто не ждет, конкуренция на них весьма остра, особенно в сравнении с нашим внутренним рынком, где ее почти нет. Пробиться на эти рынки даже конкурентоспособному поставщику без специальной поддержки трудно. Как свидетельствует зарубежный опыт, успех экспортной деятельности определяется прежде всего экспортной специализацией и мерами стимулирования экспорта. На первом этапе перестройки, т.е. до тех пор, пока внешнеэкономическая деятельность не станет для

многих предприятий и объединений естественным элементом их повседневной хозяйственной жизни, определение наиболее эффективных направлений экспортной специализации и меры стимулирования экспорта должны, видимо, проводиться центральными экономическими органами.

Советская стратегия экспортного наступления должна исходить прежде всего из четкого, экономически обоснованного выбора предприятий и отраслей, способных осуществить и закрепить достаточно широкий прорыв на мировой рынок. Возможно, что вначале ими станут те самые предприятия и отрасли, которым в настоящее время предоставлено право самостоятельной внешнеэкономической деятельности. Необходима также экспортная специализация отдельных регионов, местоположение и экспортный потенциал которых наиболее благоприятны с общехозяйственной точки зрения (например, Дальний Восток, Ленинград и Прибалтика). При этом нужно учитывать, что оборотной стороной экспортной специализации является консервация или свертывание некоторых второстепенных отраслей, продукцию которых выгоднее получать по импорту, в первую очередь из социалистических и развивающихся стран. На обеспечение экспортной и импортной специализации целесообразно ориентировать и перестройку доходов от импортных пошлин. Все это даст возможность сосредоточить финансовые, валютные и материальные ресурсы на приоритетных направлениях, поскольку развитие внешнеэкономических связей (так же как и любой другой сферы хозяйственной деятельности) предполагает капитальные вложения в модернизацию экспортных производств и укрепление необходимой инфраструктуры (сервисная служба, склады запчастей, реклама, транспортное обеспечение, связь, современное конторское оборудование и т.п.).

Другим важнейшим условием экспортной экспансии являются эффективные меры стимулирования. Практически все зарубежные страны и региональные группировки, включая США, ЕЭС и Японию, осуществляют долгосрочные целевые программы всемерного содействия национальным экспортерам путем создания для них благоприятных торгово-политических и экономических условий. Государственные органы этих стран предоставляют экспортерам прямые субсидии и льготные кредиты,

налоговые изъятия, страхование экспорта (в том числе от потерь вследствие инфляции и колебаний курсов валют), стремятся поддерживать благоприятный для экспорта курс национальной валюты, содействуют в организации выставок, направлении и приеме торговых делегаций, снабжают экономической и коммерческой информацией, помогают в выборе рынков, партнеров и т.д. С подобной практикой нельзя не считаться, и для советских экспортеров необходимо создать не менее, а по возможности и более благоприятные условия.

В-третьих, если уж мы решились привлечь иностранные фирмы в нашу национальную экономику, надо проводить такой курс недвусмысленно и последовательно. До сих пор дело идет недопустимо медленно: к началу 1988 г., т.е. спустя год после принятия соответствующих постановлений правительства и спустя полгода после того, как начало действовать первое совместное предприятие (советско-венгерское объединение "Литтара-Волнапак" в Литве по выпуску упаковочных материалов), мы имели всего около 30 совместных предприятий, в том числе 17 — с западными странами; в стадии рассмотрения находилось еще несколько сотен проектов; к середине 1988 г. было создано всего 61 совместное предприятие, общий уставной фонд которых составлял только несколько сотен миллионов рублей; к концу октября 1988 г. их число возросло до 109.

Это явно не тот масштаб деятельности, который нам нужен. Здесь мы пока отстаем в десятки и сотни раз даже от других социалистических стран, не говоря уже о существующих у нас потенциальных возможностях. В Китае с 1979 г., когда стала проводиться политика "открытых дверей", каждый год в среднем создавалось по тысяче предприятий с участием иностранных партнеров, так что сейчас их общее число приближается к 10 тысячам, а сумма их капитала превысила 8 млрд. дол. Около 300 фирм с участием китайских предприятий с общим капиталом в полмиллиарда долларов ведут сейчас операции в 53 странах мира. В Югославии имеется 275 совместных предприятий, в Венгрии — более 100[1]. В Польше действует почти 700 так называемых полонийных фирм, т.е. таких,

---

[1] США: экономика, политика, идеология. М., 1988. № 3. С. 62.

владельцами которых являются поляки, проживающие за рубежом. Их бурный рост начался только в 1982 г., а сейчас на них приходится 1% от стоимости продукции, производимой всей польской промышленностью.

У нас, как показал первый год создания смешанных фирм, дело идет медленно не только из-за традиционной бюрократической волокиты, но и по причине наличия ряда неоправданных ограничений, затрудняющих их деятельность. Таковым является, например, отсутствие обратимости рубля и требование валютной самоокупаемости. Между тем главный интерес для иностранного партнера при создании совместного предприятия — это как раз доступ на широкий советский рынок. И здесь, вероятно, чтобы не уподобляться "скупому рыцарю", считающему копейки, но одновременно теряющему много больше, надо идти на определенное увеличение валютных расходов, чтобы получить необходимую отдачу.

Неоправданным являлось и безусловное требование о сохранении за советской стороной не менее 51% капитала, создаваемого совместно с западными фирмами. Учитывая, что преобладающая часть основных фондов любого современного предприятия приходится на стоимость оборудования и технологии, а также то обстоятельство, что в большинстве обсуждаемых в настоящее время проектов иностранный партнер обеспечивает именно эти компоненты, покрытие советской стороной своей доли только за счет предоставляемой земли, зданий и сооружений не всегда возможно и фактически требует изыскания дополнительных наличных средств. (В декабре 1988 г. Совмин принял наконец решение об отказе от этого жесткого требования, как это уже сделано в ряде социалистических государств.)

Кроме того, непонятно, почему надо сейчас полностью отворачиваться от концессионных договоров, распространенных у нас в 20-е годы, от возможностей привлечения к нам предприятий, полностью принадлежащих иностранным владельцам. Тем более что прецедент существует даже и теперь — Финляндия эксплуатирует по сей день сданную в аренду в 1962 г. советскую часть Сайменского канала и остров Малый Высоцкий.

Чересчур высокими представляются и налоговые ставки, установленные для совместных предприятий иностранный партнер фактически может вывезти из стра-

ны немногим более половины причитающейся ему прибыли. Это в 1,5 — 2,5 раза меньше, чем позволяют налоговые правила в США, КНР или Югославии. Свою негативную роль играют недопущение иностранного партнера к руководству предприятием, излишняя регламентация деятельности в сферах ценообразования, управления, контроля за качеством, найма рабочей силы и других.

Весьма перспективна и идея создания специальных экономических зон. Используя такие зоны, Китаю, в частности, удалось в сравнительно короткие сроки привлечь большие иностранные капиталовложения. Успешное функционирование этих зон связано с их особой привлекательностью для зарубежных фирм — минимальным налогообложением, поощрительным кредитованием, гарантированным и по льготному тарифу обеспечением энергией, сырьем, материалами, квалифицированной рабочей силой. Все это, разумеется, за свободно конвертируемую валюту. Подобные условия обеспечивают быстрый приток иностранного капитала.

Специальные экономические зоны могут способствовать решению таких народнохозяйственных задач, как освоение современных методов управления производством, насыщение внутреннего рынка высококачественными товарами, ускоренное экономическое развитие тех или иных районов, увеличение валютных поступлений. Эти "зоны экономического доверия" в нашей стране могут быть созданы в различных приграничных районах (Прибалтика, Черноморское побережье, Дальний Восток), а в перспективе, возможно, и во внутренних районах, и стать не только удобной и взаимовыгодной формой сотрудничества, но и фактором дальнейшего оздоровления политических отношений с развитыми капиталистическими странами.

В общем, иностранный капитал не идет сам собой, его надо привлекать, и, если с помощью уже принятых мер добиться нужных результатов не удается, следует думать о новых, дополнительных стимулах. Гора явно не собирается идти к Магомету, значит, он сам должен подойти к горе.

В-четвертых, надо нам коренным образом пересмотреть нашу политику на международных финансовых рынках. В январе 1988 г. отделение советского Внешэкономбанка в Цюрихе выпустило первый облигационный

заем в конвертируемой валюте. Первый — потому что раньше финансовые ресурсы привлекались лишь в форме банковских кредитов, а в облигации помещались только временно свободные валютные ресурсы в целях получения прибыли. Теперь 5-процентные облигации со сроком погашения в 10 лет и общей стоимостью 100 млн. швейцарских франков продавались всем желающим — банкам, корпорациям, частным лицам. Успех займа, по мнению специалистов Внешэкономбанка, превзошел все ожидания — все облигации были распроданы за 4 дня.

Прямой выход на международный рынок облигаций — это безусловно желанный сдвиг, событие, которое, по словам одного из швейцарских банкиров, войдет в мировую банковскую летопись. Но нам непременно надо двигаться дальше, к положению, при котором выход на международные рынки капитала перестанет быть только монополией Внешэкономбанка и все банки и предприятия получат право вести международные кредитно-финансовые и валютные операции.

И, думается, нам не следует слишком опасаться, что выход предприятий на международные рынки займов приведет к росту нашей задолженности. Чистый советский долг в конвертируемой валюте весьма невелик — порядка 20 млрд. дол., что по международным стандартам расценивается как весьма скромная величина. У США, скажем, чистая задолженность превысила 300 млрд. дол., а в начале 90-х годов, по прогнозам, может дойти до 1 триллиона; Бразилия имеет более 100 млрд. дол. чистого долга, немногим меньше — Мексика и т.д. Да и вообще наше положение в мире, учитывая все виды и все географические направления задолженности, — это пока еще положение не должника, а кредитора. Если рубль станет обратимым, платежи по нашим кредитам, выданным в рублях или переводных рублях, могут быть в принципе трансформированы в конвертируемую валюту и использованы для погашения займов, предоставленных нам Западом.

Думается, что многие наши крупные предприятия, экспортирующие продукцию в западные страны и хорошо известные там (такие, скажем, как Институт Патона, Волжский автозавод, и другие), смогли бы уже сейчас самостоятельно получить займы на международных финансовых рынках для расширения экспортного производ-

ства. Конечно, понадобятся гарантии, но их вполне может предоставить Внешэкономбанк — наша платежеспособность в международных финансовых кругах не подвергается сомнению. Причем возможное увеличение заимствований СССР воспринимается на Западе как явление, вполне естественное для этапа кардинальной перестройки всех сфер хозяйственной жизни.

К сожалению, у нас все еще бытует представление об использовании иностранных кредитов как о чем-то экстраординарном, постыдном, ненормальном, связанном прежде всего с провалами в экономической политике. Такое отношение во многом основывается на опыте иностранных заимствований 70-х годов, когда полученные средства вследствие ошибок и просчетов зачастую не приносили необходимой отдачи, т.е. фактически проедались.

Не менее важной причиной такого подхода является и укоренившееся мнение, что показателем успешного развития экономики страны является актив или равновесие ее платежного баланса. Мировая практика показывает, что это уже далеко не всегда соответствует действительности. Продолжение такой политики будет тормозить осуществление давно назревших преобразований в экономике ввиду нехватки необходимых для этого ресурсов. Неизбежной окажется также дальнейшая консервация сырьевой направленности нашего экспорта, усиление изоляции от основных направлений международного экономического сотрудничества, от тех стимулов к научно-техническому прогрессу, которое оно в себе несет.

Разумеется, взятые взаймы на долгий срок деньги должны быть в основной своей части пущены на закупку передового импортного оборудования с целью организации экспортного и собственного производства в машиностроении и других перспективных отраслях на уровне мировых стандартов. Для того чтобы такой маневр имел экономический смысл, необходима высокая отдача от полученных средств. Например, в последние пять лет Соединенные Штаты брали взаймы по действующим рыночным ставкам международного банковского кредита в размере примерно 8 — 10% годовых, а получали на вложенный у себя капитал в среднем 15 — 20%. Брать в долг можно также и под такое реальное "обеспечение", каким является радикальная аграрная реформа. Если нам

удастся вывести из-под бюрократического пресса сельское хозяйство, мы получим возможность постепенно выплачивать долг с помощью сэкономленных при сокращении зернового импорта валютных средств. Это уже не теоретические предположения, это практика, реальный хозяйственный опыт: за первые 5 лет радикальной аграрной реформы Китай смог резко расширить производство продовольствия, накормить страну и превратиться из импортера в экспортера зерна.

При этом, возможно, следует отказаться от стремления во что бы то ни стало получать кредиты по цене ниже рыночной. Как правило, эти "дешевые" средства обходятся нам в действительности очень дорого в результате завышения цен на закупаемые при их помощи товары. Между прочим, полученные долгосрочные кредиты могли бы быть (при должных усилиях с нашей стороны) превращены в будущем в акции и облигации совместных предприятий.

Такая же процедура трансформации, кстати сказать, могла бы быть проведена и с нашими кредитами развивающимся и социалистическим странам. На Западе и в самих развивающихся странах все шире распространяется сейчас идея перевода части долгов в прямые инвестиции (debt-equity swap). Механизм такого перевода заключается в следующем. Заинтересованная фирма выкупает у банка-кредитора определенную сумму долга той или иной развивающейся страны, причем не по номиналу, а по ее рыночной стоимости, доходящей нередко до 2/3 номинала и ниже (особенно если речь идет о так называемых безнадежных долгах). Выкупленная задолженность переводится затем в национальную валюту страны-должника, и на эти деньги фирма приобретает акции в данной стране.

В СССР также начинают поступать подобные предложения. Так, в сентябре 1987 г. канадская фирма "Дженерал Дискавери Кэнада" (ДДК) выступила с инициативой оказания посреднических услуг в возможном использовании такого механизма применительно к задолженности некоторых развивающихся государств Советскому Союзу. Суть канадского проекта сводится к следующему. СССР заключает с фирмой ДДК соглашение о создании совместного предприятия по управлению долгами (речь идет прежде всего о труднооплачиваемых долгах) той

или иной развивающейся страны. ДДК проводит переговоры о переводе этих долгов в национальную валюту страны-должника, контролирует этот перевод и помещает полученные средства в акции совместно выбранного промышленного предприятия или предприятий в этой стране. Затем ДДК подбирает специализированную фирму-подрядчика (возможно, в Советском Союзе) для проведения модернизации данного предприятия, с тем чтобы его продукция могла сбываться на внешних рынках. ДДК возьмет на себя обязательства по реализации этой продукции и обеспечению валютных доходов, часть которых будет поступать в СССР в виде прибыли либо в счет компенсации советской доли. Разумеется, СССР может прямо получать продукцию указанного предприятия.

Таким путем мы смогли бы обеспечить компенсацию долгов, перспективы погашения которых представляются весьма сомнительными, использовать новые возможности взаимовыгодного развития политического и экономического сотрудничества со странами-должниками. Трансформация долгов в прямые инвестиции становится уже широкой международной практикой, и нам нет никакого резона оставаться в стороне от подобного рода сделок.

Наконец, возможно, кроме того, использовать займы за границей и часть наших золото-валютных резервов для увеличения сокращающегося сейчас импорта товаров ширпотреба. Насыщение рынка превращается теперь в первостепенную неотложную задачу, от выполнения которой во многом зависит успех всей перестройки.

Могущество же нашей страны в будущем (как и могущество других индустриальных стран) определяется не золотом, а способностью справиться с современным научно-техническим прогрессом.

При нынешней бюджетной рентабельности импорта товаров ширпотреба для покрытия ежегодного водочного дефицита, финансируемого сейчас с помощью печатного станка, нужно увеличение закупок за границей потребительской продукции примерно на 1,5 млрд. дол., что составляет всего двадцатую часть нашего золотого запаса. И именно сегодня, когда страна переживает один из критических периодов своей истории и на карту поставлена судьба перестройки, логично и оправданно при-

бегнуть к помощи резервных накоплений, хранимых в форме золотого запаса.

Таковы только некоторые основные желательные направления дальнейшей перестройки наших внешнеэкономических связей. Движение по этим направлениям позволит нам в полной мере включиться в международную хозяйственную жизнь, извлечь реальные выгоды из развертывающейся сейчас на всех уровнях интернационализации экономики.

При этом надо смотреть на вещи реально. Утверждения типа: "Мы — не Сингапур", нередко используемые для оправдания нашей фактической изоляции от мирового хозяйства, в том смысле, что, мол, негоже великой державе идти на международные рынки "с протянутой рукой", — это чистой воды демагогия. Учитывая крайне незначительный удельный вес СССР в международном разделении труда, трудно пока рассчитывать на возможность "диктовать" свои условия работы международным деловым кругам. Более того, с точки зрения западных фирм, советский рынок представляется в настоящее время во многом нестабильным и непредсказуемым. В этих условиях, видимо, необходимо (особенно на первых порах) не только принять многие "правила игры", установленные капиталистическим Западом, но и пойти на определенные дополнительные меры (налоговые, административные, кредитные и иные), которые могли бы придать нашему рынку должную привлекательность для иностранных партнеров.

* * *

Перестройка внешнеэкономических связей СССР — это прежде всего и главным образом именно наше дело. И сейчас мы, пожалуй, как никогда четко представляем себе масштабы наших проблем в данной области и необходимость кардинальных реформ. Но в то же время многое зависит и от наших партнеров, в частности от западных стран, от их склонности к сотрудничеству и доброжелательного отношения, от готовности пройти свою часть пути навстречу Советскому Союзу.

Речь идет об искусственном сдерживании экономических контактов Восток — Запад. Очевидно, что решающую роль здесь играют политические факторы — общая нестабильность политической ситуации, увязка экономи-

ческих контактов с политическими проблемами, политика санкций, эмбарго, ограничений на кредиты, запретов на экспорт стратегических товаров и технологии и т.д. Такая политика ряда государств во многом ответственна за то, что наши экономические контакты с Западом в последние 10 лет практически не расширяются. Если в 70-е годы, в период успешного развития разрядки, наш товарооборот с Западом вырос с 4 — 5 млрд. до 30 млрд. руб., в том числе и за счет роста его физического объема в 2,5 раза, то в 80-е годы этот товарооборот практически не увеличивается, составляя всего 30 — 40 млрд. руб. (60 — 70 млрд. дол.). Учитывая крайне низкий объем взаимной торговли — считанные проценты от всего внешнеторгового оборота западных стран, — ее стабилизация на этом низком уровне выглядит, конечно, противоестественной. На долю социалистических и капиталистических государств приходится 3/4 мирового промышленного производства, а их взаимная торговля составляет всего 2 — 3% от общего объема мировой торговли. Доля США во внешней торговле СССР — чуть более 1%, доля Советского Союза в американской внешней торговле — всего 0,5%.

Едва ли не больше других создавала искусственные преграды в экономических контактах Восток — Запад американская администрация. До сих пор Советскому Союзу не предоставлен режим наибольшего благоприятствования, являющийся, между прочим, отнюдь не неким особо благоприятным статусом, но нормальной торговой практикой США; сохраняются ограничения на предоставление кредитов Экспортно-импортного банка США нашей стране; экспортный контроль часто используется не в интересах национальной безопасности, но фактически для создания препятствий во взаимовыгодной торговле. Неприятный осадок оставил в Советском Союзе, да и во многих других странах, действовавший несколько лет запрет на поставки оборудования для строительства газопровода "Западная Сибирь — Западная Европа".

Не так давно правительство США запретило двум компаниям — "Дженерал моторс" и "Дженерал электрик" воспользоваться предложением СССР предоставить на коммерческой основе советские ракетоносители для выведения на космические орбиты спутников связи и дру-

гих невоенных объектов. Американская администрация отрицательно настроена также и в отношении членства СССР в ГАТТ, Международном валютном фонде.

Такая политика, как представляется, не отвечает ни интересам Советского Союза, ни интересам США и на деле является анахронизмом. Недавнее исследование Национальной академии наук США показало, что усилия рейгановской администрации воспрепятствовать экспорту в СССР товаров высокой технологии в целом были безуспешными, хотя и обходятся американской экономике в 9 млрд. дол. ежегодно.

На долю США, между прочим, приходится всего менее 10% товарооборота Запада со странами СЭВ и менее 10% всех кредитов, получаемых странами СЭВ на Западе в 70 — 80-е годы. Пытаясь диктовать свою линию в этом вопросе всем западным странам, США фактически грубейшим образом вмешиваются не в свои, а в чужие проблемы, претендуют на решающий голос там, где их реальный вес в мировых делах не дает им такого права.

Мировой социализм, в частности СССР, заинтересован не в дестабилизации мирового хозяйства, не в развале капиталистической экономики и не в углублении кризисов — структурных или циклических, а в конструктивном, равноправном экономическом сотрудничестве, в стабильных, исключающих вспышки протекционизма торговых отношениях, в устойчивости валютно-финансовой системы. Многие экономические проблемы переросли сейчас рамки национальных хозяйств и затрагивают все без исключения страны. Помощь развивающимся государствам, стратегия использования ограниченных энергетических и других сырьевых ресурсов, освоение космоса и Мирового океана — все это общечеловеческие глобальные проблемы, требующие объединения усилий всех стран — и капиталистических, и социалистических.

Изменения последних лет в сфере международной политики, и в частности в советско-американских отношениях, создают сейчас благоприятные предпосылки для развития широкого экономического сотрудничества между СССР и США и вообще между странами с различными социальными системами. На очереди дня — деполитизация международных экономических отношений, и хотелось бы надеяться, что здесь мы можем рассчитывать на взаимопонимание наших партнеров.

На переломе (вместо заключения)

Перестройка всколыхнула общественную жизнь страны, разбудила ее творческие силы, вселила в людей надежды на реальный выход из тупиковой ситуации, в которой мы оказались за годы застоя. Пусть медленно, но утверждается убеждение, что альтернативы перестройке нет. Ширится число ее активных сторонников и участников. Множество людей, озабоченных будущим страны, будущим нации, сознательно идут в своей повседневной жизни на риск, принимают удары на себя, но не отступают, добиваясь в меру своих сил и возможностей продвижения вперед в том великом, небывалом деле, начало которому было положено XXVII съездом КПСС.

Но чем очевиднее становится, что глубокая перестройка нашей общественной жизни — это отнюдь не конъюнктурный, тактический маневр, что это всерьез, тем более растет тревога за ее судьбы. Тревога распространяется сегодня не только среди наиболее активной части нашего населения. Наблюдается определенное недоверие и среди широких масс, опасающихся, с одной стороны, что оздоровление политической и социально-экономической жизни страны обернется в конце концов блефом, а с другой — возможных социальных последствий перестройки.

Общественный климат в нашей стране за последние три года изменился. Изменился в принципе. Но многие у нас пока еще не понимают, что никакой реальной альтернативы перестройке нет, что в экономическом смысле мы пока еще не отошли от края пропасти. Печать в основном занята пропагандой успехов, во многом мнимых, и это сглаживает, стирает остроту стоящих перед страной задач. Ни в народе, ни в руководящих слоях далеко не все еще осознали серьезность положения. Чувство успокоенности, равнодушие, уверенность в том, что все как-нибудь образуется само собой, порождают у многих вопрос: а зачем вообще мы это все затеяли? Немало людей еще не поняли, что иначе мы окажемся на обочине

истории, превратимся в слаборазвитую страну, что иначе нашу революцию в конце концов задушат.

Обнадеживает, однако, то, что пока еще кредит нового курса остается в народе в целом весьма высоким, особенно в среде интеллигенции. Но, учитывая, что политика перестройки началась уже более трех лет назад, встает, естественно, вопрос: насколько хватит этого кредита? По-видимому, речь может идти о годе-двух, после чего вполне можно ожидать поворота в настроениях масс: разочарования, апатии, растущего недоверия к руководству.

Проводимые в последнее время опросы общественного мнения дают примечательную картину: с одной стороны, подавляющее большинство населения надеется на лучшее и только небольшая часть не верит в успех начавшихся перемен (10 оптимистов на 1 пессимиста), с другой — реальных сдвигов сегодня, сейчас основная масса опрошенных пока не ощущает и, более того, не ожидает их в ближайшие год-два.

В 1988 г. Институт социологических исследований опросил более 11 тыс. человек — рабочих, ИТР, служащих, руководителей разных рангов. Почти половина ответивших заявили, что за прошедший год в области экономики "практически ничего не изменилось" или "положение дел даже ухудшилось". Почти 40% ответивших не усматривали сдвигов к лучшему и в сфере социальной политики.

Особую тревогу порождает ряд негативных явлений, обострившихся именно в последнее время.

Во-первых, нельзя не видеть, что растет скрытое, а нередко и открытое сопротивление перестройке в районах и областях со стороны многих местных партийных, советских и хозяйственных органов. Все более очевидным становится также стремление некоторых центральных министерств, поддерживая перестройку на словах, выхолостить ее содержание на практике, парализовать чисто ведомственными мерами принципиальную линию ЦК КПСС на полный хозрасчет, на самостоятельность, самоокупаемость и самофинансирование предприятий.

Думается, трудно более выразительно охарактеризовать суть того, что тормозит сегодня перестройку, чем это сделал недавно известный в стране колхозный председатель М. Вагин: "Кто-то сильный и властный опа-

сается нашей самостоятельности, поскольку тогда мы сами становимся сильными и властными в пределах своей хозяйственной территории. Необходимо ли это обществу, государству? Да, позарез необходимо. Следовательно, не общество и не государство ведут с нами борьбу за власть. Тогда кто же? Посмотрите, где вязнут, обесцениваются решения, принятые на съезде партии и последующих пленумах ЦК, там и обнаружится ответ — кто же?" [1]

Показательна в этом смысле открытая, решительная (можно даже сказать, "мужественная") борьба, которую вопреки недвусмысленным установкам ЦК КПСС ведут сейчас некоторые обкомы и райкомы против семейных и индивидуальных хозяйств на селе, не считая нужным даже хоть как-то скрывать свое враждебное отношение к ним ни от печати, ни от населения. Упорно сохраняются также волевые ограничения на продажу колхозной продукции на рынках, ограничиваются подсобные промыслы и сельская промышленность, по-прежнему пресекается инициатива в приусадебных хозяйствах, сознательно и преднамеренно сдерживается развитие индивидуально-кооперативной деятельности. "Москва нам не указ" — подобные настроения на периферии распространены сейчас достаточно широко, тем более что на поверхности нередко не видно признаков действительного отпора.

В стране не прошло незамеченным и то, что одна из центральных идей июньского Пленума ЦК КПСС — о необходимости считать утратившими силу все ведомственные инструкции, противоречащие содержанию Закона о предприятии, — не получила ни юридического закрепления, ни тем более практического осуществления. Госзаказы уже зачастую превышают прежние плановые задания. Некоторые министерства под шум речей о перестройке установили на достаточно длительное время нормативы отчислений от прибылей предприятий в свою пользу на уровне 80 — 90 и более процентов. Реальные возможности промышленных и сельскохозяйственных предприятий распоряжаться своими деньгами, т.е. своими фондами, и сегодня парализованы действующими ведомственными инструкциями. На деле не существует пока для предприятий и каких бы то ни было возможно-

---

[1] Советская Россия. 1987. 29 сентября.

стей обойти запреты фондируемого снабжения, наладить сбыт хотя бы какой-то части своей продукции не по разнарядке свыше, а самим, через рынок. Не случайно, что почти 80% опрошенных в середине 1987 г. руководителей предприятий считали, что по существу прав у них сегодня не больше или даже меньше, чем в 1984 г.

Невольно напрашивается мысль, что в стране может сложиться или уже складывается своего рода молчаливый "заговор" против перестройки, в котором интересы определенной части руководства на местах и ряда центральных ведомств все более сближаются. Особо тревожит то, что позиция некоторых центральных органов печати, если не в открытую, то "методами умолчания", фактически поддерживает это сопротивление.

Во-вторых, пока ускорение получилось во многом за счет роста производства ненужной продукции. Показателен в этом смысле вывод, к которому пришел автор статьи "Советская экономика на переломе": в XII пятилетке "по многим видам продукции рост запланирован выше реальных потребностей" [1]. Рост без разбора, рост производства всего и вся, рост ради роста — разве это то, что нам нужно сегодня?

В 1987 г. заметно ухудшилось положение многих промышленных предприятий, попавших в тиски между двумя взаимоисключающими требованиями: с одной стороны, гнать, не считаясь ни с чем, вал (вернее, товарную продукцию), с другой — подстраиваться под госприемку и соотвественно обеспечивать непривычный пока для них уровень качества выпускаемой продукции. Это породило дурную цепь взаимосрываемых поставок: предприятия не могут получить в необходимых объемах комплектующие изделия от своих поставщиков и в свою очередь не могут выполнить и свои обязательства по поставкам перед потребителями собственной продукции. Результаты работы предприятий, перешедших на самофинансирование с начала 1987 г., оказались не лучше, а кое-где и хуже, чем у прочих. Заводы залихорадило, увеличились простои, снизились заработки рабочих, в печати опять послышались голоса (причем не только руководителей, но и рабочих) о необходимости возврата к "твердой руке". В то же время вновь стали расти непро-

---

[1] Коммунист. 1987. № 12. С. 37.

данные запасы не нужной никому продукции, но теперь уже не только некоторых товаров народного потребления, но и средств производства (например, трактора и комбайны).

В-третьих, широко распространилось мнение (может быть, связанное с возросшими ожиданиями людей), что положение на рынках продовольствия и товаров широкого потребления в последнее время не только не улучшилось, но даже ухудшилось. Очереди в магазинах и пустота на прилавках сохраняются по-прежнему: производство продовольствия из государственных ресурсов выросло незначительно, качество отечественного ширпотреба не изменилось, импорт (включая такие товары первой необходимости, как чай и кофе) заметно снизился. Запуганный местными властями и тяжелейшими трудностями организации (бумажная волокита, поборы, враждебность милиции, невозможность нормального снабжения) индивидуально-кооперативный сектор в мелком производстве и сфере услуг не смеет пока поднять голову, и ждать от него какой-то серьезной отдачи в скором времени вряд ли было бы реалистично.

В-четвертых, среди населения усиливаются различного рода опасения, связанные с дискуссией в печати относительно некоторых намеченных экономических мер, прямо затрагивающих социальную сферу.

Вполне понятны, например, опасения, что один из центральных вопросов перестройки — реформа цен и, как следствие ее, возможное повышение их на целый ряд продовольственных товаров и коммунальные услуги — будет решен со значительным ущербом для массового потребителя, что государственные органы не удержатся от традиционного для них соблазна решить эту проблему за счет интересов населения, что они, наконец, просто в силу торопливости не успеют подготовить и провести реформу цен так, чтобы обеспечить соответствующую компенсацию мало- и среднеоплачиваемым слоям трудящихся, пенсионерам, студентам, лицам, живущим на различные пособия, и т.д. Усиленно циркулируют слухи о возможной денежной реформе и соответственно о конфискации определенной части вкладов в сберкассы. Людей пугают также проекты закрытия предприятий, которые не выдержат полного хозрасчета и новых требований к качеству, перспектива более жесткой (уже не адми-

нистративной, а экономической) дисциплины на предприятиях, необходимости переквалификации или перемещения в другие районы, возможные потери в заработках.

Успех перестройки сулит пока мало хорошего и многим из тех 2,4 млн. больших и малых профессиональных чиновников, которые сейчас насчитываются в стране. Социальное и имущественное положение какой-то части из них может быть основательно подорвано наметившимся курсом на сокращение как центрального, так и местного аппарата. А ведь это тоже люди, наши люди, и их тоже можно и нужно понять.

Специфика текущего момента требует, как представляется, ряда решительных шагов внутри страны, которые в своей совокупности могли бы дать положительный эффект и укрепить веру населения в оправданность и благотворность курса на перестройку.

Думается, что прежде всего необходимо несколькими крупными акциями поломать складывающееся сегодня в народе убеждение, что места сильнее Москвы.

Нужен успех, видимый успех, — успех не когда-то, а уже в ближайшее время. Этот успех мог бы уже быть, конечно, давно достигнут, если бы сознательное (или бессознательное — что не легче) сопротивление перестройке, особенно на селе, не парализовало подобную возможность. Не исключено, что, если нам не удастся добиться в ближайшие год-два чего-либо существенного, ощутимого всеми, судьбы перестройки могут оказаться под угрозой.

* * *

Первостепенное и без преувеличения решающее значение имеет радикальная аграрная реформа, которая позволила бы резко поднять производительность в сельском хозяйстве и обеспечить, наконец, страну продовольствием.

До сих пор экономическая перестройка затронула сельское хозяйство в наименьшей степени, меньше, чем другие крупные отрасли, хотя положение здесь прямо-таки критическое. Располагая самыми обширными в мире сельскохозяйственными угодьями, мы не можем тем не менее добиться продовольственной самообеспе-

ченности и вынуждены импортировать в отдельные годы пятую часть потребляемого зерна. За границей закупается каждый третий килограмм растительного масла, потребляемого в стране, каждый десятый килограмм продаваемого населению мяса, каждый пятый килограмм животного масла, каждая пятая банка плодоовощных консервов, 60% сухофруктов. Даже по официальным оценкам Госкомстата, производительность труда в сельском хозяйстве составляет менее 20% американского уровня (по неофициальным оценкам — почти вдвое меньше), причем в последние два десятилетия этот разрыв возрастал [1]. По размерам пашни, приходящейся на одного жителя, мы опережаем абсолютное большинство стран мира, но каждый работник нашего сельского хозяйства кормит всего 11 человек, тогда как почти во всех развитых странах — несколько десятков (в США — 80). Именно аграрный сектор продолжает оставаться самым узким местом нашей экономики, и именно здесь особенно необходимы кардинальные, а не косметические перемены.

Кризисное состояние нашего сельского хозяйства очевидно для всех. Причины этого состояния — не в капиталовложениях. Их за последние полтора десятилетия было направлено в деревню более чем достаточно. Но они фактически не дали ничего. Кризис нашей деревни — расплата за пять с лишним десятилетий насилия над здравым смыслом, над всем, что побуждает человека к нормальному, добросовестному труду.

Казалось бы, очевидно: без отмены обязательных плановых поставок колхозов и совхозов проблема насыщения рынка продовольственными товарами неразрешима в принципе. Чего нам бояться? Куда сельскохозяйственная продукция может деться из страны, если ее перестать планировать? Куда она в массе своей может пойти помимо государственных хранилищ и холодильников? Даже если (очень теоретически) колхозы и совхозы вдруг бросятся с ней на свободный рынок, не потребуется и месяца, чтобы они убедились в его очень узкой поглотительной способности.

---

[1] Народное хозяйство СССР за 70 лет. М., 1987. С. 13; Мировая экономика и международные отношения. 1987. № 12. С. 148; Известия. 1988. 7 июля.

Казалось бы, сегодня уже мало кто сомневается, что основная причина нынешнего бедственного положения нашего сельского хозяйства, его оцепенения в той безраздельной власти, которую административная прослойка приобрела за эти десятилетия над всем, чем живет деревня. Райкомы партии, райисполкомы, районные агропромышленные объединения заняты сегодня преимущественно не своим делом. На практике все это инструменты принудительного труда, средство, позволяющее административным путем хоть как-то компенсировать отсутствие в деревне нормальных, здоровых экономических отношений, не подавляющих, а стимулирующих "человеческий фактор", человеческую активность. По логике вещей, по логике "хозрасчетного социализма", райкомы должны быть лишены хозяйственных функций (и как можно скорее), райисполкомы возвращены к тем функциям, которые присущи всяким нормальным органам местного самоуправления, а РАПО должны быть превращены в разнообразные и полностью хозрасчетные производственные, закупочные и снабженческие объединения. Сердцевиной всех аграрных отношений должен вновь (как в 20-х годах) стать налог.

Но все еще очень сильны опасения, что при подобном повороте событий нас ждет трудный переходный период, чреватый падением сельскохозяйственного производства. Нередко высказывается мысль, что в этом случае люди в деревне вообще перестанут работать, что отвернись райком, и в стране моментально вырежут половину поголовья скота, что все развалится, все разбегутся и страна вообще окажется без хлеба и без мяса. Дескать, пусть уж лучше все остается, как оно есть: хоть и неэффективно, и через пень-колоду, и все время на грани срыва, но нынешняя система все-таки обеспечивает какой-то минимум продовольствия. Ну а дальше? А дальше тоже, наверное, все как-нибудь устроится само собой.

Понять подобные настроения можно, но оправдать нельзя. В основе их — представление о нашем человеке как о каком-то ленивом рабе, которого только кнутом и можно заставить хоть что-то делать. Невольно возникает вопрос: да так ли оно на самом деле? Так ли уж мы все (и наша деревня, в частности) выродились, что уже безнадежными являются любые попытки вернуть людей к нормальному, полнокровному труду?

Действительно: а разбегутся ли? А бросят ли все?

Думаем, что нет. Люди есть люди, и сколько бы их ни утюжили сверху, нет такой силы, чтобы вытравить из них главное, что составляет суть человека, — его способность и желание к труду. Конечно, мы в этом деле достигли больших "успехов", но не следует быть излишне самонадеянными: этого до конца даже нам не удалось. И если вернутся нормальные, здоровые условия жизни, даже и в полуразрушенной деревне нашей, уверены, найдутся силы, которые помогут ей возродиться. Человек не может быть врагом самому себе, это обстоятельства вынудили его быть таковым. Не разбежится деревня! Даже и в начале, в переходный период, пока не начнет давать полную отдачу новая система стимулов, будет действовать естественная сила инерции, которая так много значит в жизни. Люди привыкли каждый день выходить на работу, что-то делать, за что-то отвечать, иметь какие-то обязанности, и неверно думать, что свобода, устранение административной палки из их жизни мгновенно превратят их в поголовных лодырей и пьяниц.

Система продналога должна иметь и, несомненно, будет иметь свои собственные рычаги, чтобы не допустить даже на первых порах заметного падения производства в деревне.

1. Налог надо платить, а следовательно, его надо заработать. Это уже гарантирует, скажем, 30 — 40% производства.

2. За машины, удобрения, сортовые семена, химикаты, ремонт, строительные работы и материалы своим государственным хозрасчетным партнерам тоже надо платить. И это тоже надо заработать.

3. Какой-никакой, но заработок в общественном хозяйстве тоже сейчас обеспечивается (и в большинстве хозяйств не такой уж маленький). Отказаться от этого заработка и целиком положиться на свое подворье — даже в условиях полной свободы на это мало кто сейчас пойдет. Кроме того, пока само наличие подворья обеспечивается участием в общественном труде.

4. Государство может дополнительно стимулировать продажу продукции колхозов, совхозов и индивидуальных хозяйств государственным заготовительным организациям через встречную продажу всего, что сейчас дефицитно, но так нужно сельским жителям (и товаров широ-

кого потребления, и продукции производственного назначения). Пройдет, несомненно, еще длительное время, прежде чем дефицит исчезнет из нашей экономики и мы наладим полностью свободный рынок. Так что этот рычаг обеспечения государственных потребностей еще долгое время будет давать эффект.

5. Семейный подряд и долгосрочная семейная аренда, судя по первым их результатам, имеют реальные возможности для того, чтобы перекрыть любое теоретически мыслимое падение общественного производства, если будет ликвидирован административный контроль над сельским хозяйством.

Все это вроде бы бесспорные аргументы, но они все еще только теория. Мы, к сожалению, почти забыли то время, когда регулирование рынка с помощью налоговых и других экономических инструментов было у нас повсеместной практикой. На деле **реальный** экономический механизм в деревне сегодня на 99% все еще остается старым, административным, команднопринудительным.

В 1988 г. на хозрасчет и самофинансирование переведены предприятия и организации агропромышленного комплекса Российской Федерации, Белоруссии, Прибалтики и отдельных областей других республик; в 1989 г. на самофинансирование намечено перевести весь агропром. Бюджетные средства, направлявшиеся ранее на финансирование капиталовложений, возмещение разницы в ценах на технику, минеральные удобрения и проч., раздаются теперь самим хозяйствам, колхозам и совхозам через введение дифференцированных надбавок к ценам на продаваемую ими продукцию. Но надбавки к ценам, как и план производства, опять-таки определяет аппарат агропрома на базе очередной универсальной методики исчисления ресурсного потенциала, о которой уже говорилось (гл. IV, VI). И опять молчаливо предполагается, что чиновники РАПО, областных и республиканских агропромов могут объективно оценить работу тысяч и тысяч трудовых коллективов, дать каждому из них обоснованное производственное задание, назначить цены на производимую ими продукцию так, чтобы точно отразить в них различия в плодородии почвы, климатических условиях, обеспеченности материальными и трудовыми ресурсами...

При таком варианте "хозрасчета" непосредственные производители остаются на деле такими же бесправными, как и раньше, ибо и план в натуре, и цены по-прежнему устанавливаются сверху. И разве легче хозяйствам от того, что теперь план и цены будут считать наверху по другой методике? Слишком уж много было этих методик, и нетрудно предсказать, каким будет результат еще одной.

Тревожит также и то, что действительно радикальные решения, принятые на самом высоком уровне, на местах фактически саботируются. Еще весной 1986 г., три года назад, колхозы и совхозы получили право сбывать 30% плановых и все сверхплановые овощи и фрукты на рынке по ценам договоренности. А как сейчас, сбывают ли? Что-то не видно. Некоторые сугубо административные начинания, вроде ярмарок с колес в крупных городах, будучи сплошь и рядом в убыток сельскохозяйственным производителям, идут лишь из-под палки и могут скоро исчезнуть сами собой: эффект здесь был получен не на экономической основе и потому не может не быть временным. А реально воспользоваться в сколько-нибудь заметных масштабах предоставленным им правом рыночной торговли колхозы и совхозы до сих пор не могут.

Во-первых, продажа продукции по ценам договоренности разрешена, а ее покупка государственными заготовителями запрещена — и далеко не каждое хозяйство хочет и может самостоятельно везти свои овощи на рынок и там их продавать. Во-вторых, — и это самое главное — план-то уже расписан по конкретным поставщикам чуть ли не до последнего огурца, и решает, сколько продукции выделить в рыночный фонд, не само хозяйство, а РАПО, облагропромкомитет и Госагропром республики. Без их санкции не то что плановую, но даже сверхплановую продукцию (если, скажем, райком еще не "рассчитался с государством") продать невозможно. В итоге по ценам договоренности земледельцы реализуют хорошо если несколько процентов производимой продукции.

Ко всему прочему колхозы и совхозы буквально силой заставляют обязательно вывозить всю сдаваемую по плану продукцию в город, в государственные хранилища: собрал урожай — сдай все государству — вот принцип, на котором и по сей день строятся отношения производителей и заготовителей. Между тем на городских

базах пропадает едва ли не больше овощей и картофеля, чем сохраняется до весны. Многие колхозы и совхозы были бы рады оставить эти продукты у себя, продавая их по мере возникновения потребности в городах. Но и здесь на пути здравого смысла встает бюрократическая инструкция — искусственные запреты, призванные оправдать существование чиновника и обеспечить ему власть над производителем.

Не менее нелепа и сохраняющаяся практика сдачи зерна, которое колхозы и совхозы везут за сотни километров на комбикормовые заводы, а потом получают обратно по разнарядкам в качестве комбикормов. Из более 100 млн. т зерна, закупленных государством в 1987 г. (73 млн. внутри страны, 30 млн. — за границей), 64 млн. т было возвращено затем хозяйствам в виде простого молотого зерна или комбикормов. Прежде чем попасть на фермы, все это фуражное зерно проехало по дорогам страны 70 млрд. км (каждая тонна — более тысячи км). Потери при транспортировке, потери при хранении и переработке, потери на разнице в ценах для колхозов и совхозов (продает хозяйство зерно, скажем, по 10 руб. за центнер, а покупает комбикорм у хлебоприемного предприятия по вдвое более высокой цене) — и все это только для того, чтобы кто-то имел право разверстывать планы хлебосдачи и распределять фонды на комбикорма.

Казалось бы, теперь, после вступления в силу Закона о кооперации, колхозы могут вздохнуть свободнее, самостоятельно решать, что сеять и кому сбывать урожай. Ведь в Законе ясно сказано, что госзаказ доводится только до РАПО, а колхозы могут реализовывать продукцию любому покупателю по договорной цене и, в случае чего, вправе даже выйти из РАПО. (Некоторые хозяйства, например колхоз им. Ленина в Горьковской области, где председателем М. Вагин, действительно вышли из агропромышленных объединений своих районов.) Но закон законом, а в жизни действует инструкция Госагропрома, согласованная с Министерством юстиции, Верховным судом и Государственным арбитром, по которой за просрочку заключения договора о контрактации или необоснованное уклонение от этой процедуры виновная сторона уплачивает другой штраф — 50 руб. за каждый день просрочки, а когда этих штрафов набирается более 500 руб., дело передается в суд.

Выходит, и теперь колхозы должны заключать только "обоснованные" договоры с заготовителями и следить за степенью их обоснованности будет суд. При чем здесь судебные органы, разве они должны решать, кому и по какой цене продавать крестьянину зерно и мясо? Ведь известно, как решаются такие дела. В Башкирии 9 хозяйств, настаивавших лишь на том, чтобы при сохранении общего объема плановых поставок по госзаказу им уменьшили план по одним культурам, соответственно увеличив его по другим, дошли до суда и все как один проиграли дело, причем Верховный суд республики все девять решений оставил в силе. Правда, было это еще до принятия Закона о кооперации, но реальных гарантий, что завтра то же самое не повторится, пока нет.

Еще одна примета времени: колхозам и совхозам, считающим свои деньги и отказывающимся от низкокачественной техники, например от устаревших комбайнов "Енисей", производимых Красноярским заводом, навязывают ее посредством грубого административного нажима. Горькая ирония состоит в том, что агроснабы вдобавок еще и берут с хозяйств 13% комиссионных от стоимости насильно поставляемой им ненужной техники.

Раньше, когда хозяйства заставляли брать лишние комбайны, все считали, что так и надо. Скажем, в 1986 г. колхозам и совхозам Российской Федерации было насильно продано 16 тыс. машин вместо 4 тыс., которые они просили. Теперь обстановка другая — на почве закупок комбайнов возникают и становятся достоянием гласности острые конфликты. Но бюрократии все равно удается одерживать верх. Так, Кемеровский агропром направил поставщикам осенью 1987 г. отказ на 300 внеплановых машин. "А вскоре, — писала об этом "Правда", — тогдашнему первому секретарю обкома партии позвонили из Министерства сельскохозяйственного и тракторного машиностроения. Никто в обкоме не знает доподлинно, каким был разговор, но факт в том, что "отказная" телеграмма была отозвана, люди, подписавшие ее, наказаны"[1]. Брать или не брать технику, все еще решает за производителей обком. Все недовольны, все понимают, что плохо, но поломать эту практику до сих пор не удается.

---

[1] Правда. 1987. 30 декабря.

Крайне медленно и с неимоверными сложностями распространяется на селе индивидуальный, семейный и бригадный подряд. Почти год страна напряженно следила за борьбой местных властей Архангельской области с Н. Сивковым, ставшим известным всем под именем "архангельского мужика", после того как Центральное телевидение выпустило о нем фильм с таким названием. Суть конфликта заключалась в том, что Сивков на своей семейной ферме давал 8 — 9% всей животноводческой продукции большого совхоза, где только в конторе сидит свыше 30 человек. Получалось, что 10 — 12 таких "архангельских мужиков" — и совхоз в его нынешнем виде со всей конторой можно было бы закрывать. То, что ответственные работники, мягко говоря, не поддерживали Сивкова, в общем понятно. Интересно другое — по крайней мере на первых порах они явно были уверены в своей силе и ни минуты не сомневались в своей способности расправиться со всеми "архангельскими мужиками", вместе взятыми, вопреки линии Москвы и мнению общественности. В 1988 г. Н. Сивков стал председателем кооператива, в который вошли еще 4 человека, взял в аренду около 200 га угодий, но окончательная точка в этой истории, видимо, еще не поставлена.

За десятилетия администрирования у нас, похоже, произошел какой-то сдвиг в сознании, мы отвыкли от всего экономически нормального, здорового и привыкли ко всему экономически ненормальному, нездоровому. Самый яркий пример — уборка урожая на редкость ненастной осенью 1987 г. Вопреки всем неоднократно провозглашавшимся добрым намерениям урожай опять спасал дармовой (конечно, для села, но отнюдь не для государства) труд мобилизованных, как на войну, горожан — студентов, рабочих, инженеров, врачей. И только под конец сентября и местные власти, и газеты вдруг прозрели: оказывается, если позволить убирать урожай самим сельским жителям (да и вообще охочим людям) из шестого или даже из десятого мешка, может быть, и никакого принудительного труда горожан не надо? Не надо даже при такой несусветно низкой, ниже феодальной, ставке оплаты, а что же тогда говорить, если бы это было из третьего, а еще лучше — из второго мешка (что было бы, между прочим, вполне естественно по любым нормальным экономическим, а не кабинетным критериям). Нет,

пусть лучше пропадает 60 — 70% урожая того же картофеля — так нам привычнее!

Воистину мы сейчас напоминаем тяжело больного человека, который после долгого лежания в постели с превеликим трудом делает первый шаг и к своему ужасу обнаруживает, что он за это время почти разучился ходить. И так сегодня в нашем сельском хозяйстве, к сожалению, во всем. С самых высоких трибун мы все еще слышим утверждения, что помимо экономических есть еще и другие методы управления сельским хозяйством. Позволительно спросить — а какие? Кнут, приказ, организаторская суетня? Было. Все уже было. Ну а результат? Результат налицо.

* * *

Первые итоги экономической реформы в промышленности также пока неутешительны и не могут не вызывать серьезных опасений за судьбу перестройки. Видимых, реальных, осязаемых сдвигов и перемен до сих пор нет и здесь.

С одной стороны — и этого следовало ожидать, — многие слабые предприятия, для которых госзаказ был установлен на низком уровне, стали испытывать трудности с реализацией своей продукции. В отраслевой науке машиностроительного комплекса, например, где госзаказ обеспечил финансирование только трети выполняемых работ, каждый пятый институт к началу 1988 г. не имел пакета заказов, т.е. фактически оставался без работы. Но, с другой стороны, выявилась куда более опасная тенденция — нежелание многих министерств выпускать из рук контроль над сильными рентабельными предприятиями, которые вполне могут обойтись без чьей-либо опеки.

В 1987 г. планировалось, что госзаказ будет охватывать только 50 — 70% продукции предприятий обрабатывающей промышленности, а в добывающей промышленности — несколько больше. На деле же в легкой промышленности на госзаказ пришлось 96% производства, в топливно-энергетическом комплексе — 95%, в химико-лесном — 87%, в металлургическом и машиностроительном — по 86%. В ряде случаев министерства продолжают планировать даже внутризаводской оборот, т.е. из-

делия, производимые для собственного потребления, а не для поставок на сторону. Есть случаи, когда в госзаказ были включены поставки металлолома, вывод устаревшего оборудования, изготовление тары для производимых на предприятии станков. Для Министерства приборостроения Госплан выдал госзаказ на 99,2% всего объема производства. В госзаказ включили даже все основные товары народного потребления, а бытовые услуги населению объявлены госзаказом не частично, а на все 100% на том основании, что надо якобы обеспечить баланс денежных доходов и расходов. Этот аргумент звучит прямо-таки как насмешка: как будто раньше удавалось в плановом порядке состыковать спрос и предложение, денежные доходы и расходы населения...

Многие предприятия — Уралмаш, АЗЛК, Тюменский аккумуляторный завод и др. — отказывались принять госзаказ, спускаемый из министерства. Кое-кому это удалось, но большинству — нет. Судиться с министерством решились единицы: в Государственный арбитраж поступило всего около десятка исковых заявлений, хотя отказов принять госзаказ только в машиностроительном комплексе насчитывалось несколько сотен. Госарбитраж к тому же отказался рассматривать тяжбы о госзаказах, сославшись на то, что законодательством еще не определен порядок рассмотрения подобных споров.

Вместе с тем, чтобы как-то застраховаться на будущее, Госарбитраж совместно с Госснабом разослал летом 1988 г. характерное письмо "О ходе заключения и продления договоров на поставку продукции на 1989 г.". Документ предписывает всем органам арбитража при необоснованном уклонении поставщиков от заключения или продления договоров при сложившихся связях рассматривать заявления **об обязании** поставщиков заключать договоры. Не правда ли, очень похоже на упоминавшуюся инструкцию Агропрома о необоснованном уклонении колхозов от контрактации? Получается, что можно свободно выбирать покупателей продукции лишь в тех пределах, в каких этот выбор признается "обоснованным" вышестоящими инстанциями.

Летом 1988 г. было принято "Временное положение о порядке формирования государственных заказов на 1989 и 1990 годы". Решено сузить сферу госзаказа, включив в него в 1989 г. только 1 тыс. наименований продукции

против 15 тыс. в 1988 г., лишить министерства прав устанавливать госзаказы на своем, отраслевом, уровне, вывести всю массово-серийную продукцию и изделия, предназначенные для внутриотраслевого потребления, из госзаказа. В плане на 1989 г., одобренном Верховным Советом в октябре 1988 г., долю госзаказа предполагается сократить до 25% производства в машиностроении, до 30% — в легкой промышленности, до 34% — в химико-лесном комплексе, 42% — в металлургическом, 51% — в строительном и 59% — в топливно-энергетическом.

Одни предприятия восприняли эти изменения с энтузиазмом, но другие недовольны и требуют, чтобы вся их продукция была включена в госзаказ. Среди последних такие крупнейшие объединения, как "Ворошиловградтепловоз", АвтоВАЗ, львовский "Электрон", "Донецкуголь". Мотивировка у всех одна и та же: трудности снабжения. Если под госзаказ предприятие обеспечивается ресурсами, то под "вольную", самостоятельную производственную программу фонды не выделяются, и, следовательно, ресурсы надо добывать, полагаясь лишь на собственные силы.

Обнаружилось, таким образом, что хозяйственные преобразования, осуществляемые в разных сферах, слабо скоординированы между собой: реформа планирования уперлась в глухую стену карточного снабжения, не разрушив которую, невозможно двинуться дальше по пути сужения сферы действия госзаказа. Между тем оптовая торговля, призванная заменить снабжение по фондам и лимитам, развивается пока медленно. В 1988 г. ее объем должен был возрасти до 40 млрд. руб. (против 10 млрд. руб. в 1987 г.) и составить 15% от общей реализации продукции производственно-технического назначения. На 1989 г. запланировано сокращение числа наименований централизованно распределяемых ресурсов до 546 (против 5,1 тыс. в 1988 г.) и увеличение оптовой торговли до 115 млрд. руб. Иначе говоря, и в 1989 г., когда госзаказ, как предусмотрено, будет охватывать уже только 25 — 59% производства, бóльшую часть ресурсов все равно предполагается распределять по карточкам.

Еще важнее другое: в том виде, в каком она сейчас внедряется, оптовая торговля не влечет за собой принципиальных сдвигов в снабжении, ибо продаются и покупаются здесь изделия, производимые в рамках плана

(госзаказа) и реализуемые по государственным, установленным сверху ценам. С 1988 г., например, на оптовую торговлю перешла целая республика — Эстония: 60% всех материальных ресурсов стали распродаваться здесь без фондов и лимитов, ибо фонды местных предприятий-потребителей, за вычетом фондов некоторых ведомств, переданы в полное ведение республиканского Госснаба. Каков же результат? Судить, возможно, еще рано, но, похоже, никакой революции в снабжении не произошло. То, что было дефицитным, то им и осталось, и вместо прежней ситуации, когда заявки предприятий безбожно урезались, мы имеем теперь другую, но схожую — предприятия-потребители выстраиваются за дефицитом в очередь, а Госснаб республики решает, кому и сколько дать.

Иными словами, оптовая торговля продукцией, производимой в рамках плана и реализуемой по фиксированным ценам, проблем снабжения не решает и не может решить, ибо по существу торговлей не является. Чтобы рынок заработал в полную силу, чтобы вступили в действие механизмы рыночной автоматики, нужно дать предприятиям реальные права реализовывать продукцию на рынке по ценам договоренности. Но этого-то как раз пока и нет, а без этого все выгоды от сужения сферы действия госзаказа остаются только потенциальными. Все более реальной становится опасность, что переход к оптовой торговле будет на деле сведен просто к централизации снабжения и весь смысл хорошей идеи в очередной раз будет выхолощен ведомственными циркулярами.

Развитию экономической реформы в промышленности препятствуют также те исключительные полномочия, которые сохраняют министерства в сфере установления нормативов. Утрачивая постепенно права разверстывать плановые задания, фонды и лимиты по предприятиям, штабы отраслей с удвоенной энергией переключаются теперь именно на установление нормативов. Для предприятий, переведенных на самофинансирование в 1987 г., утверждалось от 11 до 14 нормативов, в том числе и такие, как нормативы образования всех фондов стимулирования, норматив предельного уровня запасов в расчете на рубль объема реализации, и т.д. Зачем? Разве трудовой коллектив сам не может решить, какую часть прибы-

ли потратить на премии работникам, а какую — на строительство жилья? Или он не заинтересован в сокращении запасов до необходимого уровня, чтобы пустить все возможные средства в оборот и увеличить прибыль? Если еще не заинтересован, значит, надо заинтересовать, а не предписывать сверху, сколько иметь запасов на все случаи жизни.

Самофинансирующиеся предприятия на самом деле вовсе не покрывают из собственных (оставляемых в их распоряжении) доходов затраты на расширенное воспроизводство. В 1987 г. за счет собственных средств переведенные на самофинансирование предприятия Министерства нефтехимической промышленности покрывали только 75% затрат на возведение новых объектов производственного назначения, предприятия Министерства химической промышленности — 48%, Министерства автомобильной промышленности — 85%, Министерства легкой промышленности — 58%. Примерно так же обстояло дело и со строительством жилых домов — собственные средства нередко составляли меньшую часть необходимых вложений. По-прежнему изымаются у предприятий и амортизационные отчисления, несмотря на то, что такая практика осуждалась в самых высоких инстанциях еще до всякого самофинансирования и даже до перестройки. Воистину министерства и ведомства умудряются изменять все так, что все остается по-старому.

Ко всему прочему министерства постоянно находят предлоги, чтобы изменять нормативы, которые сами же устанавливают. Такая практика позволяет ведомствам, что называется, водить предприятия на коротком поводке: строптивому трудовому коллективу нормативы отчислений от прибыли "наверх" всегда могут быть повышены, а покладистым, наоборот, понижены.

Случается, что министерства изымают у предприятий и сэкономленный фонд зарплаты. Так, например, произошло на Одесской железной дороге, где Министерство путей сообщения изъяло в 1987 г. средства, предназначенные на повышение тарифных ставок и окладов, и вернуло обратно после долгих споров только их часть. Бригады и коллективы, работающие на условиях подряда, как правило, не получают никакой компенсации, если админи-

страция срывает поставки материалов, забирает у них технику, перебрасывает на другой объект.

Конечно, положение осложняется сейчас тем, что в нынешних условиях повсеместного планирования цен прибыль предприятий отражает не столько результаты работы коллектива, сколько неизбежные при установлении цен сверху диспропорции в ценообразовании. Реформа цен намечена на начало 90-х годов, так что еще как минимум два года необоснованные различия в прибыльности и убыточности разных предприятий будут сохраняться. Но разве это основание для того, чтобы отнимать у предприятий бо́льшую часть, иногда — 90 — 95%, прибыли, как это делается сейчас в целом ряде отраслей? Какое политическое, экономическое, наконец, просто человеческое право имеют на это соответствующие министерства? Опять мы отнимаем у тех, кто хорошо работает, для того, чтобы держать на плаву тех, у которых все валится из рук? А о какой самостоятельности, инициативе, о каком стимулировании предприимчивости, качества, технического прогресса, наконец, о какой борьбе за потребителя может быть речь, если работай хорошо, работай плохо — все одно?

Эта беспардонность, эта логика экономического насилия все еще во многом определяет жизнь даже тех предприятий, которые вроде бы достигли уже подлинного экономического могущества и могут в принципе обойтись в своей производственной и коммерческой деятельности вообще без всяких министерств. Выясняется, например, что даже КамАЗу установлены (и обжалованию не подлежат!) нормативы отчислений от прибылей 4,1% в пользу госбюджета и 46,26% — в пользу министерства. У министерства, видите ли, оправдание: оно вернет все эти средства КамАЗу в виде министерских же ассигнований на капиталовложения. Спрашивается, а зачем? Зачем вся эта переброска одних и тех же денег туда-сюда, из кармана в карман? Чтобы и министерство тоже было бы, что называется, при деле? Имеется и еще один аргумент: завод построен на средства министерства, теперь его производственные фонды переданы в распоряжение коллектива, коллектив должен так или иначе вернуть (т.е. "выкупить") их тому, у кого взял. Но коллектив будет платить по 6% в год за эти средства в виде "платы за фонды". По всем экономическим критериям это и есть

нормальный процесс "выкупания", и он не дает никаких оснований для того, чтобы не государство, не бюджет, а какой-то чисто посреднический аппарат претендовал на львиную долю доходов предприятия.

Так или иначе, нельзя дальше безразлично смотреть на то, как некоторые центральные министерства своими ведомственными инструкциями топят реформу. До решения принципиального вопроса о целесообразном числе министерств, их штатах и пределах их компетенции следовало бы, наверное, — опять-таки решительно, публично — показать антигосударственный характер практики тех из них, кто беспардонно вмешивается в право предприятий распоряжаться своими фондами. Не нужно недооценивать принципиального политического значения такого вмешательства со стороны высшего руководства, даже если оно будет сведено всего только к двум-трем случаям. И трудящиеся, и аппарат самих министерств должны знать, что и здесь сила не у "ведомственного болота", а у перестройки, центральных руководящих органов.

Очевидно также, что никак не помогает делу и сохраняющийся преимущественно административный подход к повышению качества изделий. Сверху устанавливаются ориентиры, какая именно часть продукции должна соответствовать мировым стандартам, — к 1990 г., скажем, 80 — 90% промышленной продукции надо довести до мирового уровня качества. С 1986 г. действует государственная приемка продукции — качество изделий проверяется не только контрольными службами предприятий, но и представителями Госстандарта. С января 1988 г. она охватывает уже более 2,2 тыс. предприятий 29 отраслей народного хозяйства; в 20 городах ею контролируется строительство жилых домов и объектов социального назначения. За 1987 г. органы госприемки вернули на доработку продукцию на сумму 13 млрд. руб., в первом полугодии 1988 г. — на сумму 7 млрд. руб.

Заметного улучшения качества, однако, как не было, так и нет, ибо все это опять-таки предписания и приказы. Не будучи подкрепленными реальными стимулами, они оказываются малоэффективными; когда же появляются стимулы, дело и так идет вперед, без всяких приказов и команд сверху. Разве можно знать заранее, как пойдет совершенствование качества изделий — ведь это

научно-технический прогресс, во многом творческий и малопредсказуемый процесс даже у нас в стране, не говоря уже об изменении мировых стандартов?

Госприемка, может быть, полезна как временная, пожарная мера, паллиатив, но не как магистральный путь решения проблемы качества в нашем народном хозяйстве. Качество изделий зависит не столько от контролеров, сколько от разработчиков и производителей. По имеющимся оценкам, в Японии, например, если всю совокупность мер по обеспечению качества условно принять за 100%, то 75% из них осуществляется на этапах поиска конструктивных решений, проектирования, отработки макетного образца, доводки опытных изделий и отладки технологии; 20% осуществляется в ходе контроля производственных процессов и только 5% составляет собственно технический контроль качества продукции [1].

Госприемка же фактически устраняет из процесса оценки качества произведенной продукции главную заинтересованную в этом инстанцию, главного субъекта во всей цепи хозяйственных отношений — потребителя, будь то предприятия, которым предназначена данная продукция, или индивидуальный покупатель на рынке. Более того, госприемка (если ведомствам, местным органам и предприятиям-изготовителям удастся наладить с ней "рабочие отношения", а это, несомненно, рано или поздно произойдет), по сути дела, лишь закрепляет и усиливает коренной порок ныне действующей хозяйственной системы — диктат производителя, его фактическую полную власть над потребителем. Получив штамп государственного приемщика на своей продукции, предприятие-изготовитель приобретает еще один рычаг давления на потребителя, против которого последнему особенно трудно возражать.

Далее. Сегодняшнее состояние нашей экономики показывает, что нельзя одновременно и ускоряться, и перестраиваться, что повышение темпов роста по всем отраслям и перестройка всего хозяйственного механизма страны противоречат друг другу. Что бы где ни говорилось, но главное пока для предприятий план, т.е. вал. Либо вал подомнет под себя новый механизм, либо на-

[1] США — экономика, политика, идеология. 1987. № 5. С. 51.

оборот. Но, если не принять необходимых мер, скорее всего, это будет вал.

Этот конфликт между переходом на полный хозрасчет, стремлением повысить качество и технический уровень продукции, избавиться от ненужного производства, а с другой стороны, требованием в обязательном порядке наращивать темпы роста любой товарной продукции (т.е. вала) без издержек неразрешим. Придется жертвовать либо тем, либо другим, и чем скорее, чем открытее мы это признаем, тем лучше. План XII пятилетки был сверстан в иных условиях и для иных условий. Тогда еще никто не думал, что дело перестройки повернется так всерьез.

Хорошо бы, конечно, лечь спать со старым хозяйственным механизмом, а наутро проснуться уже с новым. Но такое бывает только в сказках. Нравится нам это или нет, но, так или иначе, нам, видимо, придется пройти через тяжелую полосу экономических неурядиц, связанных с несоответствием, несовместимостью старых и новых методов и приемов хозяйствования. Издержки здесь могут быть уменьшены за счет улучшения скоординированности экономических реформ в разных сферах, но нельзя рассчитывать, что их удастся свести к нулю. И, в частности, в этот переходный период нам не следует стремиться во что бы то ни стало повысить темпы экономического роста, ибо их известное временное снижение в общем закономерно и с ним надо смириться.

Да, с темпами роста экономики в последние годы дело обстоит из рук вон плохо. Даже официальная статистика фиксирует неуклонное снижение темпов прироста национального дохода и других показателей с начала 70-х годов. Если очистить экономические показатели роста от влияния продажи нефти на мировом рынке по высоким ценам и расширения продажи алкоголя, получится, что на протяжении четырех пятилетий объем абсолютных приростов национального дохода вообще не увеличивался. Реальные, очищенные от неучитываемой Госкомстатом инфляции показатели роста еще хуже. В 1979 — 1982 гг., как уже говорилось, мы пережили кризис, сокращение производства в основных отраслях. После некоторого улучшения ситуации в 1983 г. темпы роста снова стали падать — в 1987 г. официальная статистика отметила самый низкий за все мирное время прирост на-

ционального дохода в урожайном году — всего 2,3%, что в реальном выражении означает, вероятно, полное отсутствие роста.

Трудно, конечно, в этих условиях отказаться от повсеместной ориентации на повышение темпов роста, увеличение пресловутого вала, и по существу такая ориентация сохраняется. Лозунг первого этапа перестройки — "ускорение темпов социально-экономического развития" сейчас вроде бы звучит не так громко, но на деле запрограммированность на непременное расширение объемов производства остается.

Между тем ускорение темпов несовместимо с перестройкой, по крайней мере на первом ее этапе. Как писал академик А. Анчишкин, сегодня больше — это на самом деле сплошь и рядом меньше, т.е. больше, как ни кажется это парадоксальным, дает меньший экономический результат [1]. Просто количественный рост нам не нужен, во всяком случае, в большинстве отраслей: он нужен только в отраслях "высокой технологии" и, может быть, в некоторых отраслях агропромышленного комплекса. Нам нужен не количественный, а качественный рост, не прирост любого вала, любой продукции ради завораживающей магии процентов, а иное качество роста. По валу это новое, технически передовое качество роста может дать и минус — ну так и что в этом страшного? Но зато качественный рост — это гарантия того, что будет произведен металл не для очевидного по своей нелепости (но тем не менее продолжающегося из десятилетия в десятилетие) утяжеления станины станков, а для новых, прогрессивных профилей, и ботинки будут произведены не для того, чтобы погибать на складах, а для того, чтобы их носили.

В большинстве отраслей (за исключением новейших и ряда отраслей агропрома) необходимо, видимо, отказаться от установленных пятилетним планом заданий по росту товарной продукции. Необходимо решиться на невыполнение заданий XII пятилетки по многим отраслям. Сейчас нам не до вала. Страна обновляет весь свой хозяйственный механизм в принципе, а делать это в надрывных условиях, задыхаясь от напряжения (к тому же ненужного), нельзя — нельзя не по чьей-либо злой воле,

---

[1] Вопросы экономики. 1986. № 9. С. 5.

а по объективным условиям. Снижение темпов будет временным и отнюдь не по всем отраслям, но оно неотвратимо, коль скоро речь идет о действительно глубоких преобразованиях. Народу этот конфликт, эту необходимость смены приоритетов можно объяснить, и он со своим здравым смыслом это, несомненно, поймет. Сегодня больше всего нужны не темпы, нужен насыщенный товарами рынок и видимое всем повышение технического уровня и качества нашей продукции, т.е. успех нового хозяйственного механизма, успех перестройки.

* * *

Приусадебные участки, индивидуальная трудовая деятельность, кооперативы — далеко не самый важный сектор нашей экономики, но здесь конфликт старого и нового, плохая "уживаемость" новых приемов хозяйствования со старой, уходящей в прошлое, однако пока еще господствующей экономической системой, приобретает, пожалуй, наиболее острые и заметные формы.

Местные власти и ведомства, несмотря на ясно сформулированную линию центра и вопреки позиции прессы и общественности, продолжают чинить всевозможные препятствия и по существу давят развитие всех видов индивидуального и кооперативного производства.

Рождающиеся в недрах ведомств и местных органов власти инструкции и предписания, инициативы и кампании часто просто поразительны по своей нелепости и настолько расходятся со всяким здравым смыслом, что не оставляют никакого сомнения в том, для чего они в действительности предназначены. Кампания по борьбе с нетрудовыми доходами, начавшаяся после постановления, принятого в мае 1986 г., вылилась на местах в ряде районов в настоящий разгул вандализма. Запреты на вывоз продукции личных подворий в другие районы, милицейские заслоны на дорогах, конфисковывавшие овощи и фрукты, предназначенные для продажи, проверки на колхозных рынках, погромы приусадебных теплиц, садов, откормочного хозяйства — все это было, и не где-нибудь в тридевятом королевстве, а у нас и совсем недавно.

В Волгоградской области еще и летом 1987 г. не кто-нибудь, а исполком небольшого города Дубовка, вооружив учащихся ПТУ ломами и лопатами, повел их громить теплицы жителей, выращивавших помидоры.

Оказывается, теплицы (а) отапливались и (б) имели площадь более 20 кв. м, что запрещено инструкцией Госстроя СССР. Как потом оказалось, после выступлений "Литературной газеты" (и после того, как теплицы были разбиты) местные власти неверно "протрактовали" инструкцию Госстроя СССР. Но, между прочим, еще и в начале 1988 г. действовали инструкции госстроев многих республик (Украины, Узбекистана, Литвы, Молдавии, Таджикистана, Армении, Белоруссии и Латвии), ограничивавшие размеры теплиц, и местные власти в этих и других республиках до сих пор продолжают ими руководствоваться.

Да что теплицы — трудно построить на своем участке даже сарай или баню. Совет Министров Удмуртской автономной республики официально разрешил недавно строить бани на садовых участках (площадью не более 6 кв. м). Этому, между прочим, предшествовала долгая борьба: в столице республики, Ижевске, было выявлено около 2 тыс. "объектов самостроя", 800 из них ликвидировали и т.д. Теперь наконец бани строить можно — в Удмуртии. Во многих других местах с этим пока что сложно.

Зачем эти глупейшие, чудовищные запреты? Кому мешают теплицы, бани и кухни на приусадебных участках? Кому вообще мешают эти садовые участки? Почему в очереди на мизерные садовые участки в 6 соток (0,06 гектара) земли стоят около 5 млн. человек, а рассмотрение их заявлений порой тянется 8 — 10 лет? После всего сказанного эти вопросы, наверное, не нуждаются в ответах.

Частью головотяпская, а частью и злонамеренная борьба против приусадебных участков, перекупщиков, против продажи продукции в "чужих" районах привела во множестве мест к оскудению и без того небогатых колхозных рынков: на краснодарском рынке, например, в 1987 г. из 1200 мест пустовало 500.

Между тем в канун 1988 г. председатель Госагропрома Грузии сетовал на "ловчил" и "любителей длинного рубля", которые, вместо того чтобы сдавать выращенные на личных участках мандарины в потребкооперацию, вывозили их сами за пределы республики для продажи. Министр финансов Грузии требовал, чтобы, как и в прошлые годы, действовал запрет на вывоз цитрусовых с приусадебных хозяйств из республики до выполнения

государственного плана-заказа. Еще и осенью 1988 г. местные власти, в частности в Узбекистане и Киргизии, чинили препятствия на вывоз овощей и фруктов за пределы республики.

На Украине, в Кременчуге "подвижная группа", созданная местным отделением Госбанка, милицией, горкомом партии и горисполкомом, отбирала на рынке вырученные от продажи товаров деньги у иногородних кооператоров, работников службы быта и продавцов автолавок. Взамен выписывали квитанцию, позволяющую получить отобранную сумму у себя дома. Оказывается, в Кременчуге кончилась денежная наличность, и местные власти по просьбе отделения банка решили поправить положение таким вот "нехитрым" способом. А удивленным заезжим торговцам объясняли: деньги, мол, наши, кременчугские, мы вам торговать "у себя" разрешаем, так вы нам денежки сдавайте.

А сколько препон и рогаток ставят сейчас для кооперативов и "индивидуалов" — лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью? Индивидуалам-таксистам разрешают заниматься извозом только в строго определенные часы (в Сочи, например, только 4 часа в сутки и непременно ночью), им надо обязательно предоставлять справку с места работы, справку об исправности машины, даже если она прошла техосмотр. Действуют инструкции, запрещающие кооператорам переводить средства на безналичных счетах в наличные деньги, тратить банковские ссуды, выданные специально на приобретение оборудования, на покупку необорудования, например материалов (а на материалы ссуды вообще не дают), и т.д.

Бурные дебаты вызвал Указ Президиума Верховного Совета СССР о налогообложении кооперативов от 14 марта 1988 г. Установленные им ставки прогрессивного налога на доходы кооператоров были по существу грабительскими, доходя до 50% (с заработков сверх 700 руб. в месяц), 70% (с заработков, превышающих 1000 руб.) и даже 90% (с заработков свыше 1500 руб.). Вряд ли в экономической истории можно найти еще один пример такой стремительной прогрессии ставок подоходного налога. В период нэпа, скажем, кооператоры у нас платили точно такой же прогрессивный подоходный налог, что и работающие по найму; его максимальная

ставка доходила только до 30% (с доходов, превышающих 24 тыс. руб. в год, что эквивалентно нынешнему годовому доходу порядка 70 тыс. руб.). Налоги на частников были тогда выше, чем на работающих по найму, но и они устанавливались на уровне в несколько раз ниже того, который был предусмотрен мартовским указом: с 1000 рублей месячного дохода частник платил в 20-е годы только 57 рублей, тогда как нашим нынешним кооператорам вменялось в обязанность уплачивать 270 руб.

Указ от 14 марта был введен в действие с 1 апреля 1988 г., но вызвал столь сильное общественное осуждение, что не был утвержден сессией Верховного Совета. В июле его действие было приостановлено; вплоть до введения нового порядка налогообложения было решено взимать с кооперативов налог в размере 10% их доходов (2 — 3% в первый год деятельности, 3 — 5% — во второй и далее — 10%) плюс обычный подоходный налог с заработков кооператоров по ставкам, установленным для рабочих и служащих (максимум — 13%).

Освободившись от грабительского налога и отстояв таким образом свое право на существование, кооперативное движение вместе с тем продолжает испытывать колоссальные трудности. Годовой опыт развития индивидуальной и кооперативной деятельности свидетельствует, что существует прямо-таки враждебное отношение к ней со стороны местных властей и что только продолжающийся нажим Москвы, центра заставляет местные власти как-то поворачиваться. Об этом же свидетельствуют и опросы. Только 26% работников исполкомов, опрошенных газетой "Известия", заявили, что кооперативный сектор будет развиваться, тогда как остальные либо сомневались, либо были убеждены в бесперспективности начинания; 41% работников исполкомов и 68% сотрудников правоохранительных органов считали, что контроль за кооперативной деятельностью должен осуществляться еще более жестко. Согласно другому опросу, проведенному в 7 городах страны — Челябинске, Красноярске, Львове, Воронеже, Фрунзе, Москве, Минске, — 3/4 опрошенных руководителей исполкомов, работников министерств и ведомств высказались за регулирование кооперативных цен, а более половины из них — за то, чтобы ограничивать цены всегда.

Между тем дальнейшее сохранение запретов и огра-

ничений на развитие индивидуального и кооперативного производства грозит погубить всю идею, подрезать ее на корню, ибо в своем нынешнем виде куцее, зарегулированное и маломощное индивидуально-кооперативное движение несет с собой едва ли не больше издержек, чем выгод.

Есть примеры прямо-таки блестящих успехов семейных ферм, индивидуальных предприятий и кооперативов. В подмосковном Загорске созданный на базе прежде убыточного предприятия по выпуску фиброцементных плит кооператив "Березка" в первый же месяц своего существования повысил производительность труда вдвое и стал прибыльным. На Урале, в Невьянске, кооператив "Строитель", взявшийся за хронически убыточный кирпичный завод, за три месяца снизил себестоимость кирпича в 2,5 раза и тоже работает с солидной прибылью. Резко возрастает производительность и в сельскохозяйственных кооперативах, которые создаются внутри колхозов на хозрасчетных началах, на семейных фермах, в арендных и подрядных коллективах.

Но есть, к сожалению, и другие примеры, когда возникающие индивидуальные предприятия и кооперативы в нынешних условиях остро несбалансированного рынка сплошь и рядом продают товары низкого качества и ненамного улучшают обслуживание, но зато получают высокие доходы — просто потому, что заполняют зияющие пустоты на рынке. В Крыму, в Евпатории, кооператив "Прогресс" продал бижутерии в мае 1987 г. на 20 тыс. руб., а в последний месяц лета — на 217 тыс. руб. Местные власти испугались и тут же закрыли кооператив: вроде бы все было по закону, но уж очень большие деньги, слишком непривычный для нас масштаб. Хотя в печати и с высоких трибун постоянно звучат призывы убрать все и всяческие потолки для заработков, психологические барьеры преодолеваются с трудом. Пусть кооператор зарабатывает пятьсот рублей в месяц, пусть даже тысячу, но десятки тысяч — это же явно нетрудовой доход. Таково преобладающее пока мнение.

В Москве запретили фототиражирование схем метрополитена, имеющих обозначения магазинов и памятных мест, "поскольку заработки не соответствуют затраченному труду" ("знатоки" утверждали, что изготовители схем зарабатывали от 13 до 25 тыс. руб. в месяц). В Но-

восибирске фоотографам отказались выдать разрешение на занятие индивидуальной деятельностью на том основании, что областная государственная фотография недовыполняет план на 10 — 15%. Кооператив "Гурман", торгующий в Москве, на Курском вокзале, пирожками и чебуреками по 55 коп. за штуку, ругают даже в газетах: уж очень дорого и к тому же невкусно. Но пирожки между тем раскупают, ибо других — дешевых и вкусных — нет.

Во многих случаях кооперативы начинают предлагать за плату такие услуги, которые раньше государство оказывало бесплатно или за небольшую плату. Появились кооперативные туалеты, кооперативная телефонная справочная служба (сообщающая за 80 копеек телефоны кооперативов, которые раньше государственная служба давала бесплатно), кооперативные бюро ритуальных услуг (взимающее плату за то, что бесплатно делается в моргах больниц) и т.д. Четыре из каждых пяти кооперативов общественного питания в Российской Федерации возникли на базе прежних государственных предприятий общепита и теперь не столько улучшают качество обслуживания, сколько пожинают через повышение цен плоды своего монопольного положения.

Ценами кооперативов недовольны почти все: уже упоминавшийся опрос, проведенный в 7 городах страны, показал: 52% считают, что кооперативные изделия продаются "слишком дорого", и еще 16% — "дорого"; только 19% считают цены умеренными и всего 3% полагают, что они "не выше государственных". Но, с другой стороны, кооператоров и "индивидуалов" тоже можно понять — если ненасыщенный рынок поглощает даже некачественные товары по высоким ценам, то с какой стати они должны отказываться от плывущих в руки высоких доходов. Тем более что достаются им эти доходы далеко не просто. Сколько сил уходит на преодоление бюрократических барьеров, сколько времени (которое как-то не принято включать в рабочее) занимает пробивание помещений и кредитов, доставание сырья и материалов. Еще и в начале 1988 г. 3/4 всех занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью и более половины работающих в кооперативах закупали сырье, материалы, продукты на рынках и в розничной торговле, не имея других источников снабжения. Ведь до сих пор Госснаб распре-

делял 95% всех ресурсов "по карточкам" и только 5% — в порядке оптовой торговли.

С начала 1988 г. возникла новая проблема: в связи с переходом на хозрасчет многие предприятия, отпускавшие прежде созданным при них кооперативам материалы, в том числе и фондируемые, перестали это делать, ибо "невыгодно" и "самим не хватает". Новый отряд кооператоров бросился в магазины, вследствие чего стали пропадать некоторые продукты питания, нитки, молнии, пряжа, ткани, пуговицы.

Здесь бы как раз самое время разрешить легкой и пищевой промышленности поставлять кооператорам ресурсы по договорным ценам, а то и просто преобразовать ряд государственных предприятий в этих отраслях в кооперативы (по решению трудового коллектива, естественно), работающие без всякого плана. Но нет, до этого еще не дошло, госзаказ по выпуску предметов потребления в 1988 г. охватывает почти все производство "под завязку".

Вдобавок вокруг кооперативов часто возникает и спекуляция, и даже обычное воровство. Есть уже случаи "пропажи" кооператоров сразу после получения банковской ссуды вместе с самой ссудой, разумеется. Есть и другие незаконные махинации: потребительская кооперация, например (солидная организация, на долю которой приходится более 1/4 всего розничного товарооборота в стране), стала фактически заниматься спекуляцией — консервы с ветчиной, закупленные у государственных производителей по государственной же субсидируемой цене 1 руб. 60 коп., продавались населению за 3 руб. 30 коп.

Все это неизбежная пена, без которой, как известно, волны не бывает. Сейчас на виду именно пена, негативные последствия первых перемен, ибо реальные масштабы сдвигов в экономике пока крайне незначительны, рыночный механизм еще не создан и не функционирует даже вполсилы. Число "индивидуалов" хоть и возросло со 100 тысяч в конце 1986 г., когда был принят закон, до 300 тысяч к началу 1988 г., все еще слишком мало (0,2% всех занятых), чтобы оказать ощутимое воздействие на хозяйственную жизнь.

Резко возросло число занятых в кооперативах — с 15 тыс. человек в первом квартале 1987 г. до 150 тыс. в

начале 1988 г. После опубликования проекта Закона о кооперации в марте 1988 г. менее чем за три месяца возникло еще 6 тысяч кооперативов (в дополнение к существовавшим 14 тыс.), а численность кооператоров к лету 1988 г. достигла 200 тыс. человек. Однако и эти цифры пока что мизерные: в 1987 г. кооперативы произвели товаров и оказали услуг всего на 350 млн. руб. — менее 0,1% от общего объема товаров и услуг, реализуемых населению. Специалисты считают, что для насыщения рынка кооперативы должны производить 25 — 30% товаров и услуг.

"Серьезный" частник — добросовестные, квалифицированные специалисты — пока что в массе своей не идет в индивидуальную и кооперативную трудовую деятельность. Выборочный анализ в одном из районов Московской области показал: 90% заявок на занятие индивидуальным трудом подано лицами, имеющими судимость, работающими в торговле, автосервисе и т.д., т.е. теми, кто в основном пытается легализовать, "отмыть" свои прошлые незаконные доходы[1]. Другими словами, "дикие" частники-нелегалы, образующие собой подпольную эконономику и насчитывающие сейчас не сотни тысяч, а миллионы человек, все еще не спешат влиться в ряды цивилизованных кооператоров и "индивидуалов", предпочитая выждать и посмотреть, что из всего этого получится.

Далеко не однозначным становится отношение населения к "индивидуалам" и кооператорам. Опросы показывают: треть населения категорически против новых форм деловой жизни, другая треть — обеими руками "за" и еще треть относится по-разному, и так и сяк ("поживем — увидим"). Перелома, как видно, еще нет ни в самом индивидуально-кооперативном движении, ни в отношении к нему широких слоев населения.

Между тем основные, главные выгоды от кооперативов и индивидуальной трудовой деятельности могут быть, конечно, получены только при действительно массовом развитии этих форм организации производства, при создании и насыщении рынка, при ликвидации повсеместных дефицитов, сохранение которых является постоянной основой для образования нетрудовых доходов.

---

[1] Огонек. 1987. № 51. С. 26.

Но пока что на индивидуальное и кооперативное предпринимательство приходится менее 1% национального дохода, и, главное, в отличие от большинства социалистических стран оно нигде, ни в одной отрасли, ни на одном рынке, не составляет заметной части производства и предложения. В итоге мы пока что получили то, что должны были получить: полный букет издержек несбалансированного рынка и довольно скромные выгоды.

Развитие личных подсобных хозяйств, индивидуальных и кооперативных предприятий явно ”не идет”, как ”не идет” реформа в сельском хозяйстве и промышленности. И, как ясно уже сейчас, ”не пойдет” без радикальных мер по снятию ограничений с личного, индивидуального и кооперативного производства, так, чтобы полностью уравнять его в правах с государственными предприятиями и колхозами, а где-то, возможно, создать и дополнительные льготы. Для разработки и принятия таких мер, видимо, потребуется определенное время. Но уже сейчас, наверное, следовало публично и жестко наказать тех местных руководителей, кто организует погромы теплиц, продолжает душить семейный подряд, приусадебные участки, сельские промыслы, продажу индивидуальной продукции на местных и отдаленных рынках. Аналогичные меры в показательном порядке следовало бы применить и к тем, кто всеми способами продолжает препятствовать индивидуально-кооперативной деятельности. Народ должен знать, что в той борьбе, которая развернулась сейчас, сила не на стороне местных удельных князьков.

* * *

Опыт первых трех лет движения по пути реформы со всей очевидностью показал: сугубо экономические преобразования — это лишь часть и, возможно, даже не самая главная часть проблемы перестройки. Как уже не раз подчеркивалось с высоких трибун, экономические реформы 50-х и 60-х годов захлебнулись потому, что неподвижной оставалась политическая структура общества. И сегодня движение вперед сплошь и рядом сдерживается, тормозится, ибо вступает в конфликт с групповыми социально-экономическими интересами влиятельной прослойки, занимающей в административной системе привилегированное положение и не желающей сейчас это положение терять. Речь, естественно, идет о бюрократии

— об огромной армии больших и маленьких профессиональных начальников, власть и доходы которых зависят от распределения плана, фондов, лимитов и т.д.

Рыночные, автоматические механизмы регулирования призваны в соответствии с общей концепцией перестройки в значительной степени заменить нынешний административный аппарат, сложные иерархические структуры и пирамиды хозяйственного управления. Рынок, самонастройка поэтому в корне, в принципе противоречат интересам бюрократии, ибо отнимают у нее "хлеб насущный", право командовать и повелевать, делают ее ненужной и даже вредной. Сознательно и бессознательно бюрократия сопротивляется внедрению любых элементов автоматического регулирования, противодействует перестройке хозяйственного механизма. Говоря словами известного советского социолога Т. Заславской, "верх общества в основном "за" перестройку, низ общества тоже "за", среднее же звено в значительной степени "против" [1].

Примеров того, как бюрократический аппарат противодействует и низам, и верхам, более чем достаточно. Именно это противодействие — самый серьезный тормоз перестройки, именно отсюда исходит главная опасность. Ведь мы уже видели, и не раз, как самые хорошие решения, принимаемые "наверху", неизменно выхолащивались, спускаясь по ступенькам бюрократической пирамиды, так что если и доходили до предприятий и организаций, то в крайне урезанном виде.

Так, еще в 1976 г. вышло положение о развитии кустарно-ремесленных промыслов, но дело тогда не пошло, ибо ведомства и местные власти "спустили все на тормозах". К 1986 г. под запретом оказались 54 вида деятельности под шаблонным предлогом — "противоречит интересам общества".

Еще в 1961 г. вышло очень неплохое постановление Совмина о переводе на хозрасчет отраслевых научно-исследовательских организаций — главного сектора нашей науки, в котором занято сейчас около 700 тыс. человек, т.е. почти половина всех научных работников. Прошло четверть века — огромный срок, за который молодые папы успели стать дедушками. Было принято еще

---

[1] Наука и жизнь. 1987. № 11. С. 37.

70 (!) постановлений, положений и инструкций по "развитию и углублению хозрасчета" — о создании в НИИ фондов экономического стимулирования, о расширении прав руководителей и т.д., — но по существу ничего не изменилось. Сейчас мы снова говорим, что хозрасчет в отраслевой науке является формальным, что его надо сделать реальным, а те, кто знаком с проблемой, знают, что до сих пор просто не реализовано то, самое первое постановление четвертьвековой давности. Более 25 лет хорошие идеи "гуляют" по инстанциям, признаются интересными, нужными и полезными, но никак не могут воплотиться в повседневную хозяйственную жизнь.

Слишком хорошо известно, и кто свел на нет в свое время экономическую реформу 1965 г., и кто подрубил на корню щекинский эксперимент и эксперимент в Главмосавтотрансе, да мало ли примеров? До сих пор бюрократии, как это ни прискорбно и ни неприятно для всех нас, удавалось выходить победительницей в поединке с лидерами-реформаторами и общественностью.

Что же делать с бюрократическими барьерами на пути перестройки, как сломать сопротивление аппарата реформе? Пока что из всего мирового опыта известны только два способа, каждый из которых, несомненно, должен быть использован: замена бюрократического регулирования рыночной автоматикой и там, где такая замена невозможна или неэффективна, — максимальная демократизация процесса принятия решений.

Преобладание централизованного регулирования (директивного и индикативного планирования) над рыночной самонастройкой у нас, вероятно, много заметнее, чем в большинстве других стран, в которых это преобладание вообще существует. Разбухание бюрократического аппарата стало только одним из последствий такого положения, причем далеко не самым вредным.

При образовании СССР в 1922 г. было 10 союзных наркоматов. В 1936 г. их число возросло до 18, в 1956 г. — до 52, в 1979 г. — до 64 союзных министерств. В настоящее время в центре имеется 55 министерств и примерно столько же различных ведомств, осуществляющих управление всеми сферами общественной жизни. Кроме того существует еще около 800 республиканских министерств и ведомств (30 министерств, 15 госкомитетов и 20 других ведомств в среднем на одну республику). Аппа-

рат управления насчитывает сейчас 18 млн. человек, из них 2,4 млн. — это "надпроизводственный" слой: работники союзных и республиканских министерств, ведомств и прочих управленческих органов.

То, что штаты здесь раздуты, видно даже невооруженным глазом. Скажем, агропромышленный комитет в Алтайском крае, где численность занятых в сельском хозяйстве и связанных отраслях составляет всего несколько сот тысяч, разросся до тысячи человек, причем есть еще и районные агропромы, в которых численность чиновников в несколько раз превышает число хозяйств в районе. В Ярославской области на каждое хозяйство приходится по пять управленцев в районных и областном аппаратах агропрома.

В стране идет сейчас сокращение штатов аппарата управления. Численность работников центральных министерств и ведомств, республиканских и областных органов управления сокращается по спускаемым сверху разнарядкам весьма значительно — в среднем примерно на треть. В РСФСР, например, намечено упразднить 115 министерств, ведомств и управлений автономных республик, более 800 краевых и областных органов государственного и хозяйственного управления, сократить аппарат управления на 263 тыс. человек, т.е. на 22%; в Белоруссии ликвидируется 11 из 50 ныне существующих республиканских министерств и ведомств, численность аппарата сокращается на 4 тыс. человек, или на 50%; в Москве попадает под сокращение около 100 тыс. управленцев и т.д. В целом по стране в 1988 г. численность управленческих работников была уменьшена почти на 600 тыс. человек, на треть снижено количество служебных легковых автомобилей. Откуда эти ориентиры? Почему именно на треть, на 22%, на 50%? Может быть, где-то нужны большие, а где-то, наоборот, меньшие сокращения?

В точности определить это сейчас, конечно, невозможно. По-видимому, лишь с течением времени (так сказать "по ходу дела") мы сможем составить себе достаточно ясное представление о том, какой же в действительности управленческий аппарат необходим нашей стране. Но исходить здесь следует не из поисков той или иной приемлемой цифры его численности, а из целесообразности тех или иных его функций. Именно функция

порождает численность. Опыт показывает: если не устраняется сама функция, как бы резко мы ни сокращали аппарат, он в скором времени разрастается вновь, но уже даже не до прежней своей величины, а со значительным превышением ее. Скажем, в 80-е годы, ознаменовавшиеся крупными пертурбациями в структуре управления агропромышленным комплексом, численность управленческого аппарата здесь возросла на 7% при увеличении занятости в отраслях АПК менее чем на 1%. Так что "закон Паркинсона" — это отнюдь не зубоскальство, это действительно закон жизни любого бюрократического аппарата, и наиболее успешно он действует именно у нас. Начинать надо с сокращения функций аппарата — численность его тогда сократится сама собой.

Вероятно, в перспективе огромное число хозяйственных министерств и ведомств (несколько десятков сейчас у нас против нескольких единиц сейчас в других странах и у нас в период нэпа) следует резко сократить. Министерства финансов, промышленности и торговли, внешнеэкономических связей, Госплан, формирующий госзаказ и цены только по важнейшим продуктам и регулирующий ключевые пропорции на рынках товаров, труда и заемных средств, — вот, наверное, все, что нам нужно, если говорить о централизованном экономическом руководстве.

Все остальное хозяйственное управление должно стать полностью хозрасчетным, осуществляться самими производителями и за счет их средств. Предприятия могут создавать сбытовые, снабженческие, кредитные, научно-технические, внешнеторговые и любые другие добровольные ассоциации, союзы, объединения, синдикаты на хозрасчетной основе — на принципах долевого участия. Такие объединения смогут взять на себя многие функции нынешних министерств, но будут выгодно отличаться от них своей постоянной подотчетностью низам, непосредственным производителям, трудовым коллективам. Контролирующие и финансирующие эти объединения непосредственные производители несомненно лучше всех других разберутся, какая именно численность управленцев и специалистов необходима им для эффективной работы.

Что же касается нехозрасчетных органов управления, которые безусловно необходимы, чтобы осуществлять

регулирование рынка и организацию производства в таких сферах, где рыночное регулирование неэффективно (инфраструктура, социальное обеспечение и т.д.), то здесь единственным лекарством от злоупотреблений может быть максимальная демократизация их деятельности. Мы не должны обманывать самих себя: без бюрократии в хозяйственной жизни обойтись невозможно, но любая бюрократия, будь то при социализме или при капитализме, как бы тщательно ни осуществлялся подбор кадров, какие бы честные и добросовестные люди ни занимали руководящие должности, имеет собственные интересы, отличные от интересов трудовых коллективов и населения.

Аппарат, как известно, имеет внутреннюю логику развития и в отсутствие демократического контроля со стороны производителей и населения стремится работать не на экономику, но сам на себя, выдумывая и распространяя всевозможные мыслимые и немыслимые запреты и ограничения, призванные закрепить и расширить его власть над хозяйственной жизнью. Если этому стремлению не противодействовать, все наши планы масштабных экономических преобразований будут обречены на провал, подтверждением чему может служить вся наша экономическая история — от свертывания нэпа до сегодняшних бюрократических извращений хороших решений центра.

Только широчайшая гласность, выборность всех руководителей снизу доверху, постоянная их подотчетность избирателям, демократизация всего процесса принятия решений — только это может служить гарантией против бюрократических злоупотреблений. Для такой демократизации понадобится не один год и даже не одно десятилетие: нужно повышение уровня политической культуры, привычка и умение участвовать в общественных делах, реальное вовлечение большинства населения в решение государственных дел. Эта задача, уходящая в XXI век, это то, чего не удалось пока сделать ни одной стране. Но иного пути у нас нет, и, каким бы далеким этот ориентир ни казался, стремиться к нему надо сегодня, сейчас.

* * *

В дополнение к препятствиям, порожденным бюрократическим сопротивлением, существуют и трудности,

связанные с инертностью общественного сознания, с живучестью стереотипов мышления и поведения, сложившихся в нашей хозяйственной системе за долгие десятилетия администрирования.

Многие хозяйственные руководители и трудящиеся — горячие сторонники перемен — на деле, сами того не замечая, сплошь и рядом действуют по-старому, уповают на приказ, команду сверху, остаются пассивными и безынициативными. Другие тоже в общем поддерживают перемены, но опасаются повышения цен, необходимости менять работу, снижения заработка. Такие препятствия естественны, неизбежны и по-человечески понятны. Слишком долго людей отучали думать и действовать самостоятельно, превращая только в винтики административной машины, вдалбливая в сознание, что нет и не может быть другой хозяйственный организации, кроме командно-плановой. Нелепо ожидать, что теперь все поголовно и сразу поверят в возможность лучшей жизни без запретов и предписаний.

Боязно, страшно ослабить централизованный контроль над гигантской экономикой 300-миллионной страны, выпустить из бутылки "джинна" рынка. Нам все кажется, что, если только отказаться от повсеместного административного регулирования и выпустить из рук хотя бы некоторые рычаги контроля, все начнет разваливаться, хозяйство расстроится, возникнет хаос, анархия, нас захлестнет стихия рынка.

Откуда берутся эти опасения, в общем известно, и было бы даже странно, если б они вообще отсутствовали. Ведь степень централизации хозяйства, существовавшая у нас долгие годы и в основном сохраняющаяся сейчас, не то что высока, но просто исключительна. В стране действует более 30 тыс. нормативных актов, принятых только законодательными органами и правительством Союза ССР, причем 85% этой массы относится к народному хозяйству. В год издается примерно 600 законодательных и правительственных актов Союза ССР; только с момента принятия последней Конституции Советского Союза в 1977 г. введено в действие 400 законодательных актов и более 5 тысяч постановлений и распоряжений Совета Министров СССР. По вопросам качества продукции действует, например, 999 актов органов власти и управления, о премировании — около 500, о плановых

нормативах и показателях — более 770. Всего же в стране действует около 200 тыс. ведомственных инструкций, циркуляров и распоряжений.

Каждый день предприятия посылают наверх, в министерство, Госкомстат и другие ведомства отчет по десяткам и сотням показателей. Металлургические предприятия, например, отчитываются **ежесуточно** по производству 220 наименований продукции перед Министерством черной металлургии. Телетайпограмма Магнитогорского комбината, отправляемая ежедневно в Госкомстат, имеет длину 3,5 метра! Челябинский металлургический завод каждый день рапортует министерству о состоянии 4100 показателей. Со своей стороны, Минчермет шлет ежедневно "вниз" по 3 — 4 кг "бумаг", 2 — 3 приказа или постановления.

По самым простым, второстепенным и третьестепенным вопросам решения приходится принимать на самом верху. Скажем, для налаживания производства сосок-пустышек строго определенной некруглой формы (круглая портит прикус) главному детскому стоматологу страны приходится писать жалобу министру здравоохранения на киевский завод "Красный резинщик", отказывающийся осваивать производство этих самых сосок. Для улучшения качества чая приходится проводить специальное совещание в ЦК КПСС под председательством секретаря ЦК. Политбюро ЦК обсуждает создание кооперативов по выработке кондитерских и хлебобулочных изделий, Совет Министров принимает специальное постановление по этому вопросу.

Сейчас иного выхода нет: если на самом верху не принять постановления, скажем, по кондитерским кооперативам, они вообще не будут создаваться. Так что, слава богу, что эти постановления и решения принимаются. Хуже другое — привычка, что без команды сверху делать ничего не следует, настолько сильна, настолько въелась в сознание, в плоть и кровь, что без приказа вышестоящей инстанции дело никак не двигается вперед. Либо по команде, либо вообще никак — это "железное правило" административной системы все еще, к сожалению, принимается как руководство к действию большинством начальников и подчиненных.

Поэтому, если уже мы решились всерьез сделать ставку на экономические стимулы и рыночные регуляторы,

нам надо столь же серьезно подумать и о создании новой культуры хозяйственного поведения и общения, новой этики деловых взаимоотношений и, может быть, в первую очередь — о подготовке нового типа хозяйственного руководителя.

Ответственность в прежних условиях у хозяйственного руководителя была (и пока еще остается) по существу лишь одна — чисто административная — перед вышестоящим начальством, но отнюдь не перед своим коллективом и тем более не перед своими хозяйственными партнерами. Иными словами, ответственность его зависела (и пока зависит) в основном от личностных, произвольных отношений, но не от объективных критериев эффективности работы возглавляемого им предприятия или организации. В то же время и формы поощрения деятельности руководителя были (и пока остаются) в основном оторванными от показателей эффективности работы его предприятия или организации: для руководителя еще и сегодня даже премия является, как правило, второстепенным аргументом, его профессиональный успех измеряется иным — орденами, депутатством, местом в президиуме, служебным автомобилем, льготным снабжением, казенной квартирой и прочими неэкономическими критериями.

Современные задачи требуют иного типа руководителя — не волкодава, не кулачного бойца, жесткого и, если смотреть правде в глаза, не обремененного никакими излишними моральными соображениями, а делового, компетентного, экономически грамотного и предприимчивого человека, привыкшего свято соблюдать этику деловых отношений и всегда и во всем держать свое слово, понимающего людей и их заботы, благожелательного, независимого и уверенного в себе и, в силу именно этой уверенности, не боящегося никаких форм демократической ответственности ни перед вышестоящими инстанциями, ни — что ныне особенно важно — перед своим собственным коллективом.

В годы первых пятилеток и какое-то время после войны хозяйственный руководитель в массе своей был прежде всего профессиональным администратором, нередко без всякого специального образования, умевший делать лишь одно дело — руководить. Затем центральной фигурой во всей хозяйственной иерархии, от начальника цеха

до министра, стал инженер (со всеми достоинствами и недостатками чисто инженерного мышления), имевший, как правило, навыки и опыт организаторской работы, но нередко не знавший и не понимавший экономики и экономических законов. Пока еще основная масса наших хозяйственных кадров и воспитана, и действует по твердому убеждению, что "все, что надо — это как следует нажать", и если нажим будет соответствующим, то можно добиться любой экономической цели вопреки всем экономическим законам и даже вопреки обыкновенному здравому смыслу. Подобное мировоззрение, однако, никак, никоим образом не отвечает целям и задачам экономической реформы, да и всему содержанию концепции перестройки.

Думается, что постепенно главной фигурой во всей системе нашего хозяйственного управления должен стать не инженер, а экономист, а может быть, и экономист и социолог в одном лице. Возможно, инженер (или агроном) должен остаться в качестве непосредственного руководителя в низовом звене — в цеху, в строительном подразделении, в колхозной бригаде или отделении совхоза, в отделе НИИ. Но, как представляется, предприятие, объединение, трест, колхоз или совхоз, научно-исследовательский институт, ведомства и министерства должен возглавлять экономист, имеющий своим первым заместителем толкового технического специалиста, досконально знающего весь технологический процесс.

Показательно, что в ведущих капиталистических странах сегодня отнюдь не инженер является главной фигурой во всей системе хозяйственного управления. В США, например, на рубеже 80-х годов лишь менее 10% высших управляющих ведущих американских компаний и фирм были специалистами в области технологии. Большинство же хозяйственных руководителей в США не имеют инженерной подготовки и являются выпускниками школ бизнеса или экономистами, специалистами по финансам, юристами. В Японии чисто технической подготовке хозяйственных руководителей уделяют значительно большее внимание, чем в США, но и там хозяйственный руководитель — это преимущественно бизнесмен, а не инженер.

Грамотный экономист, понимающий, что время администрирования прошло, что экономика имеет свои за-

коны, нарушать которые так же непозволительно и страшно, как и законы ядерного реактора в Чернобыле, что на смену только административной ответственности перед вышестоящим начальством идет ответственность экономическая, материальная — за все свои действия и указания, особенно перед теми, кто является объектом этих действий или кто должен выполнять эти указания, — таким видится современный, точнее сказать, будущий хозяйственный лидер. Он должен отучиться от феодальной психологии, барства, чванства, сознания своей кастовости, пренебрежения ко всем нижестоящим, уверенности в своей несменяемости и непотопляемости, в своем "богом данном" праве командовать людьми, в том, что (если не на словах, то на деле) выше советских законов и выше критики.

Добиться этого будет, видимо, невероятно трудно. Поколения наших хозяйственных руководителей были приучены к любым опасностям, кроме одной — опасности, исходящей снизу. Еще и сегодня вмешательство в их деятельность прессы, или избирателей, или собственного коллектива — это не норма для них, а лишь досадное чрезвычайное происшествие. Лекарство от этой повальной болезни может быть, видимо, только одно — последовательность курса на всемерное развитие гласности и принцип выборности руководства не только в общественных организациях, но и в производственных коллективах снизу доверху.

И еще об одном психологическом барьере. Все сказанное о хозяйственных кадрах относится не только к директорам предприятий, председателям колхозов и руководителям организаций, но, может быть, более всего и в первую очередь к органам государственной власти в центре и на местах, к министерствам и ведомствам. К сожалению, у населения до сих пор имеются подтверждаемые прошлым опытом и потому вполне обоснованные опасения, что наша система управления народным хозяйством в силу ее исторических традиций вообще недооценивает исключительную важность в современных условиях такого понятия, как "экономическая порядочность", "экономическое доверие" — доверие производственных коллективов и отдельных граждан к вышестоящим инстанциям и органам власти и порядочность последних в отношениях с кем бы то ни было. И хотя совершенно очевидно, что в новой обста-

новке принципы "экономической порядочности" становятся непременным условием здоровых деловых взаимоотношений, мы все еще довольно далеки от того, чтобы сделать эти принципы повсеместной нормой хозяйственной жизни.

Вопреки обещаниям центра, вопреки уже принятому Закону о предприятии сохраняется практика изъятия министерствами различных фондов предприятий, блокируется использование ими валютных доходов и т.д.

Общие заверения относительно того, что намеченная реформа цен не приведет к снижению жизненного уровня народа, пока убеждают далеко не всех и в силу своей неопределенности, скорее, разжигают опасения, чем успокаивают их. Разнобой в официальных заявлениях на этот счет (одни должностные лица говорят о компенсации в виде добавок к зарплате и пенсиям, другие — о снижении цен на ширпотреб и т.д.) только подливает масла в огонь. У населения в целом нет твердой уверенности, что государство при проведении реформы цен, финансов, денежного обращения сумеет устоять перед соблазном поправить бюджетные дела за счет потребителя и удержится от искушения изъять часть вкладов в сберкассы.

Проведенная уже в начале 1988 г. реформа обращения чеков "Внешпосылторга", полученных советскими гражданами в обмен на заработанную за рубежом валюту и расходуемых в специальных магазинах "Березка", создала дополнительные основания для беспокойства. Правильное решение о закрытии таких магазинов как одной из разновидностей спецраспределителей и центров спекуляции было осуществлено на практике с явным нарушением принципов финансовой порядочности: "Внешпосылторг" фактически отказался отоваривать в полном объеме выданные им чеки. И опять-таки под предлогом борьбы со спекулянтами были фактически частично конфискованы честно заработанные накопления десятков тысяч людей.

От подобной практики надо отказываться, и как можно скорее. В конце концов в долгосрочном плане подобные меры оборачиваются против тех, кто их проводит. Выигрывая несколько миллионов или пусть даже миллиардов сегодня, сейчас, государство фактически теряет в перспективе много больше — доверие со стороны трудовых коллективов и населения, которое так трудно потом восстановить.

Необходимо, видимо, дать самые твердые, какие только возможно, гарантии трудовым коллективам, "индивидуалам" и кооператорам, что заработанные ими деньги — рубли и валюта — никогда, ни при каких обстоятельствах и никем не будут изъяты. Пусть лучше значительная часть этих средств из-за временной невозможности их "отоварить", превратить в материальные ценности, "болтается" на счетах в банках, но производители должны твердо знать, что эти средства только их и больше ничьи, что они никогда не будут конфискованы министерством, что пусть не сразу, пусть когда-нибудь позже, но они будут потрачены на производственные и социальные нужды тех, кто их заработал. И необходимо платить за эти средства не символический, а реальный процент в рублях или, если это валюта, то в валюте, с правом производителей расходовать эти средства, если им, наконец, представится такая возможность.

То же — в отношении населения. Надо дать конкретные и авторитетные гарантии на самом высоком уровне, что весь выигрыш государства от повышения цен пойдет на нужды трудящихся, что никто из честных, добросовестных тружеников не пострадает и никому из слабых, престарелых, обездоленных не будет нанесен ущерб, что, наконец, все сбережения останутся неприкосновенными. Между прочим, по некоторым оценкам (покойный академик А. Анчишкин), из 250 млрд. рублей вкладов населения в сберкассы на середину 1987 г. "воровские деньги" составляли лишь 20 — 30 млрд. руб. Остальное — действительно трудовые сбережения — на квартиру, на машину, на "черный день", причем отделить "воровские деньги" от трудовых чисто технически невозможно.

Только такие твердые гарантии смогут создать здоровую деловую атмосферу для хозяйственной реформы. При всей кажущейся простоте этого вопроса твердое, нерушимое ни при каких обстоятельствах **слово государства** в подобных делах — главное и необходимое условие веры низовых хозяйственных руководителей, производственных коллективов и населения в реальность наметившихся перемен. Можно обмануть людей один раз, но дважды обмануть их теперь уже несомненно не удастся.

* * *

Об одной проблеме сегодняшней перестройки, решавшейся до сих пор почти исключительно административ-

Таблица 11

Легальная продажа алкогольных напитков населению (млн. декалитров) и потребление алкогольных напитков (в литрах абсолютного алкоголя на душу населения)*

Показатели \ Годы	1960	1970	1980	1984	1985	1986	1987	1987 г. в % к 1980 г.
Водка и ликеро-водочные изделия	144,1	230,4	293,9	286,3	251,2	156,6	123,2	42
Вино	90,6	321,6	485,1	483,9	386,8	189,5	153,5	32
— в том числе плодово-ягодное	20,7	47,7	137,3	109,3	79,6	16,6	—	—
Шампанское	2,8	6,8	14,9	24,1	21,9	20,7	20,8	140
Коньяк	1,5	4,6	9,2	9,9	8,5	8,8	9,6	104
Пиво	251,9	421,1	620,7	662,0	667,8	496,9	510,9	82
Потребление алкоголя	3,9	6,8	8,7	8,4	7,2	4,3	3,3	38

* Учтена только легальная продажа алкоголя — через государственную и кооперативную торговую сеть и через предприятия общественного питания. Душевое потребление рассчитано на основе данных о легальных продажах.

Источник: Народное хозяйство СССР.

ными методами, надо сказать особо. Это — пьянство, алкоголизм, ставшие подлинным национальным бедствием. За 60 — 70-е годы производство водки на государственных предприятиях возросло в 2 раза, вина и шампанского — в 5 раз. Потребление спиртного, поступающего по легальным торговым каналам, увеличилось за этот период в расчете на душу населения более чем в 2 раза *(табл. 11)*. В 1987 г. в стране насчитывалось более 4,5 млн. алкоголиков, состоящих на учете в органах здравоохранения. Ежегодно 500 тыс. алкоголиков снималось с учета и столько же ставилось.

Развернувшаяся в стране с середины 1985 г. антиалкогольная кампания, пожалуй, особенно рельефно обнаружила неэффективность методов прямого административного нажима, искусственных запретов и необдуманных ограничений. Принятые тогда меры включали резкое повышение цены на водку и другие спиртные напитки при одновременном сокращении их производства, введение ограничений на продажу алкоголя, усиление администра-

тивных и уголовных наказаний за пьянство на рабочем месте и появление в общественных местах в нетрезвом виде. В результате за неполных три года продажа населению алкогольных напитков через государственную и кооперативную торговлю, а также через систему общественного питания сократилась в 2 — 3 раза. Легальное потребление алкоголя упало в 2 раза. Собственно говоря, продажа алкогольных напитков стабилизировалась и даже стала несколько сокращаться еще с начала 80-х годов вследствие неоднократного повышения их цены. Но резкое сокращение производства и продажи началось именно с середины 1985 г. (*табл. 11*).

Поначалу принятые меры дали видимый положительный эффект — сократились производственный травматизм и пьяная преступность, меньше стало пьяных на улицах. Но вызывает тревогу то, что пьянство в массе своей начинает, по-видимому, приспосабливаться к новым условиям и принимает сегодня новые, нередко еще более безобразные формы — такие, как потребление химических препаратов, моющих средств, токсикомания и проч. В 1987 г. от употребления химических препаратов и жидкостей, особенно метилового спирта и антифриза, погибли 11 тыс. человек.

Одновременно становится все более очевидным, что государство шаг за шагом втягивается в ”самогонную войну” с населением. Эту изнурительную войну оно не может выиграть ни при каких обстоятельствах: простота кустарного производства, выгода от него и масштабы потребностей в спиртном делают в конечном счете безнадежными любые мыслимые противодействующие усилия органов внутренних дел. К каждому деревенскому дому, а теперь и к каждой городской квартире не приставишь же своего милиционера. За самогоноварение к административной и уголовной ответственности было привлечено в 1985 г. более 80 тыс. граждан, в 1986 г. — 150 тыс., в 1987 г. — 397 тыс. (плюс 12 тыс. сбытчиков самогона), однако подпольное его производство все равно возрастает. Судя по мировому опыту, мы сегодня уже на пороге массового промышленного производства подпольного спиртного (как в Америке 20-х годов), а это значит, мы, возможно, и на пороге серьезной вспышки организованной преступности, ибо сегодняшняя прибыль на самогоне оправдывает — даже чисто статистически — любую степень риска.

Впервые с конца 40-х годов в стране возникла нехватка сахара. За два года (1986 — 1987 гг.) продажа сахара возросла на 1,4 млн. т, т.е. почти так же, как и за целое десятилетие 1970 — 1980 гг.; годовое потребление сахара в расчете на одного жителя возросло с 42 кг в 1985 г. до 46 кг в 1987 г. В 1987 г. всего было реализовано в розницу и через общепит 9,3 млн. т сахара, из которых 1,4 млн. т, или 15%, пошли на изготовление самогона. На почве дефицита, как обычно, возникли "черный рынок" и злоупотребления, во многих районах были введены карточки. По оценке МВД СССР, из 1,4 млн. т сахара в 1987 г. было изготовлено 180 млн. декалитров самогона, что с лихвой перекрыло сокращение государственной продажи водки в 1985 — 1987 гг. В 1988 г. дефицит сахара оценивался уже 1,8 млн. т.

Вот другие тревожные факты: повсеместно ухудшилось качество хлеба из-за недовложения дрожжей, которые разворовывают на самогон; упало качество спиртосодержащих красок, лаков, лосьонов; техника, требующая по технологии промывки спиртом, оказалась в тяжелом состоянии; возникла острая нехватка спирта, используемого в лечебных целях в медицинских учреждениях.

Созданное Всесоюзное добровольное общество борьбы за трезвость (ВДОБТ), в которое принимают всех, кто внесет рубль, и где уже числится без малого 14 млн. членов (из них треть — умеренно пьющие), быстро обюрократилось и сейчас только имитирует бурную деятельность, не давая никакой реальной отдачи. Между тем ВДОБТ само себя не окупает, находится на дотации, и только на оплату труда более 6,5 тысячи штатных работников его аппарата тратится порядка 15 млн. руб. в год, на которые можно было построить квартиры для полутора тысяч семей.

Все это — издержки антиалкогольной политики, и надо признать, что они явно перевешивают выгоды. Административные меры борьбы с пьянством, по-видимому, уже дали все или почти все, что они могли дать. Борьба с ним вступает в новый этап, и важно заметить, не проглядеть эту перемену. Борьбу сегодня необходимо перенести прежде всего в экономическую и социальную плоскость. Многие сейчас испытывают разочарование в низкой результативности принимаемых мер. Спрашивается — а чего же мы ожидали? Неужели мы действительно ве-

рили в скорый результат? Спаивание населения продолжалось 600 лет, и нереально надеяться, что сложившуюся психологию и образ жизни целого народа можно поломать за год-два.

По некоторым оценкам, если на рубеже 80-х годов 2/3 дохода от спиртного получало государство и 1/3 — самогонщики, то сегодня (при сохранении общего душевого уровня потребления спирта) мы добились лишь того, что поменяли эту пропорцию на прямо противоположную. В 1986 г. продажа алкогольных напитков сократилась почти на 11 млрд. руб., а всего за три года (1985 — 1987 гг.) из-за такого сокращения государство недобрало более 37 млрд. руб. Сборы от налога с оборота, львиная доля которого поступает именно от продажи спиртного, державшиеся на уровне 100 — 103 млрд. руб. в 1981 — 1984 гг., к 1986 г. упали до 91 млрд.

Отдав доход от спиртного самогонщику, государство за три года пришло к резкому усилению несбалансированности бюджета. Кроме того, в 1987 г. по сравнению с 1985 г. на 9 млрд. уменьшились поступления от продажи импортных товаров вследствие ограничения импорта из-за нехватки валюты. Дефицит бюджета покрывался с помощью печатного станка. Состояние же наших финансов и без того более чем шаткое, что дает некоторым специалистам основание предсказывать (если все так пойдет и дальше) близкий кризис всей системы внутренних финансов страны.

Следует подчеркнуть, что с точки зрения чисто финансовой техники таких нелепостей — чтобы отдать фактически добровольно законные государственные доходы самогонщику — в истории, начиная с шумеров, насчитывалось немного. Для Америки, в частности, "сухой закон" был, как известно, тоже нравственным экспериментом, закончившимся, однако, полной неудачей. Но он при этом затрагивал преимущественно доходы частных компаний, производивших спиртное. Акцизные сборы от спиртного в американском федеральном бюджете того времени играли относительно второстепенную роль.

В важнейших аспектах проблемы пьянства — что купить вместо водки, куда себя деть в свободное время и чем себя занять — суровые административные меры оказались бессильными. Но не решив этих базовых проблем, мы никогда не сможем покончить с пьянством. Причем речь идет даже не о старых поколениях, речь идет о мо-

лодых поколениях, о будущем здоровье нации. И уповать здесь только на административные меры было бы, по меньшей мере, наивно. Следует, в частности, признать, что новой ценой на водку, многочасовыми унизительными очередями за ней в магазинах и действиями милиции мы самогонщика не задушим никогда. Все это уже не раз было и у нас в стране, и за рубежом, но желаемого эффекта нигде не дало.

Принятое наконец в октябре 1988 г. долгожданное решение о снятии ограничений на продажу спиртного можно, конечно, только приветствовать. Надо, однако, понимать, что это лишь полумера, ибо при сохранении нынешней завышенной цены на водку отлаженное за последние 3 года массовое производство самогона не только не сократится, но даже, скорее всего, существенно не уменьшится, и, следовательно, государство не сможет вернуть себе утраченные доходы. Конкурировать с самогонщиком государство способно только при резком снижении цены спиртного.

Выход из положения поэтому видится в том, чтобы одновременно с устранением искусственного дефицита водки в магазинах уменьшить ее цену до 3 — 4 рублей и создать широкую сеть хорошо оборудованных пивных и кафе. Пить от этого, как считают, больше не будут, и прошлый опыт наш действительно убеждает в том, что причины пьянства заключаются не в цене на водку, а в другом — во всей социально-экономической и духовной обстановке в стране. В 50-х годах, например, цена на спиртное была значительно ниже, чем сегодня, и оно продавалось везде, а пили в расчете на душу населения в два с половиной — три раза меньше, чем сейчас.

Снизив цену на спиртное и обеспечив достаточное его количество по государственным каналам, мы достигнем по крайней мере одного — мы задушим самогонщика, прикроем всякого рода тайные притоны и переключим те деньги, которые сегодня достаются самогонщикам, в доход госбюджета. Существуют и другие очевидные возможности в этой борьбе: если бы мы, например, сумели обеспечить одиноких стариков и старух необходимыми им услугами (вроде вспашки огорода) за деньги, а не за водку или, как сегодня, за самогонку, это дало бы гораздо больший реальный эффект, чем все действия всей милиции, вместе взятые. Нелепой, не поддающейся никаким рациональным объяснениям является также и массо-

вая вырубка виноградников — пока не поздно, ее необходимо остановить. Ведь это вековые накопления нации, плод тяжкого труда многих поколений — какая же бредовая голова решилась на такое?

Борьба с пьянством, видимо, надолго останется одной из центральных наших задач. Но это медленная, упорная борьба, связанная прежде всего с товарным насыщением рынка, повышением общей культуры населения, в том числе культуры досуга, созданием в стране социальных условий, которые не подавляли бы, а, наоборот, поощряли все творческие силы и интересы человека. Рискнем высказать предположение, что главная причина усиления пьянства в 60 — 80-е годы в том, что люди устали от лжи, от бестолковости и еще от того, что было не к чему с пользой для себя и других приложить свои руки и свою голову. Своего рода ухмылка Мефистофеля нам в спину.

Именно здесь, в изменении всей социальной и духовной обстановки, в которой протекает наша жизнь, лежат основные надежды на то, что борьба с пьянством увенчается когда-нибудь успехом. И необходимо осознать, что госбюджет, его дефицит в этой борьбе ни при чем.

* * *

Нельзя не сказать и еще об одном аспекте нашей общественной жизни: начавшаяся экономическая перестройка настоятельно требует переосмысления ряда постулатов нашей экономической теории.

Долгое время вне поля зрения исследователей оставались реальные, настоящие, наблюдаемые в жизни закономерности экономического развития того общества, в котором мы живем. В учебниках политэкономии эти реальные "всамделишные" закономерности по существу подменялись некоей абстрактной, нигде, кроме как в головах ученых, не существующей схемой, произвольно сконструированным идеалом, возможно, очень справедливым и привлекательным, но явно нежизненным и ничего общего не имеющим ни с действительным социально-экономическим прогрессом, ни с повседневной хозяйственной практикой. Вместо анализа реальной действительности — несбалансированной по всем статьям, дефицитной экономики с уравнительным распределением доходов и неравномерной (по отраслям) инфляцией, вмес-

то анализа экономики, развивающейся отнюдь не по плану, а как получится, — рисовалась картина всеобщей плановой гармонии с распределением по труду и стабильным, устойчивым безынфляционным ростом. Расхождение теории с жизнью объяснялось некоторым несовершенством методов и приемов хозяйствования, волюнтаристскими действиями и просчетами отдельных лидеров.

Дискуссии вращались в основном вокруг действительно ключевого вопроса о товарно-денежных отношениях при социализме. По существу, речь шла об оптимальном соотношении директивного планирования, индикативного планирования и автоматической рыночной настройки в социалистической экономике, хотя сложные схоластические построения порой настолько затуманивали реальное содержание дискуссий, что вообще трудно было понять, о чем идет речь. Полного единодушия в этом вопросе, имеющем длительную предысторию, среди политэкономов не было никогда.

В XIX веке Маркс и Энгельс исходили из принципиальной несовместимости товарного производства и товарно-денежных отношений с социализмом. "В обществе, основанном на началах коллективизма, на общем владении средствами производства, — писал Маркс в "Критике Готской программы", — производители не обменивают своих продуктов, столь же мало труд, затраченный на производство этих продуктов, проявляется здесь **как стоимость**... потому что теперь, в противоположность капиталистическому обществу, индивидуальный труд уже не окольным путем, а непосредственно существует как составная часть совокупного труда" [1]. Ту же мысль высказывал Энгельс в "Анти-Дюринге", когда писал, что "непосредственно общественное производство, как и прямое распределение, исключает всякий товарный обмен, следовательно, и превращение продуктов труда в товары"; что для составления производственного плана, для определения количества труда, необходимого при производстве отдельных товаров, будущему обществу не придется прибегать "к услугам прославленной "стоимости" [2].

Поначалу и Ленин придерживался таких взглядов.

---

[1] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 19. С. 18.
[2] Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 20. С. 320 — 321.

"Что касается социализма, — отмечал он, — то известно, что он состоит в уничтожении товарного хозяйства" [1]. В другом месте он специально подчеркивал, что "продукт социалистической фабрики, обмениваемый на крестьянское продовольствие, не есть товар в политико-экономическом смысле, во всяком случае не только товар, уже не товар, перестает быть товаром..." [2]. Даже и после перехода к нэпу, в ноябре 1921 г., в известной статье "О значении золота теперь и после полной победы социализма" Ленин писал, что через десяток-другой лет, когда социализм укрепится в мировом масштабе, золото потеряет свою универсальную ценность и из него можно будет сделать в назидание потомкам отхожие места, как это, кстати сказать, было описано еще в "Утопии" Томаса Мора [3].

Но по мере развития нэпа взгляды Ленина на товарно-денежные отношения при социализме постепенно менялись. В одной из последних работ, в статье "О кооперации", им была сформулирована в корне отличная от прежних взглядов мысль о том, что строй "цивилизованных кооператоров при общественной собственности на средства производства, при классовой победе пролетариата над буржуазией — это есть строй социализма... что простой рост кооперации для нас тождественен... с ростом социализма, и вместе с этим мы вынуждены признать **коренную перемену всей точки зрения нашей на социализм**" (выделено авт.) [4]. О коренной перемене точки зрения и в самом деле были все основания говорить, ибо у кооперативов, как известно, должно быть право самостоятельно решать, какую продукцию производить, кому и по каким ценам ее продавать, и, следовательно, кооперативная экономика работает на принципах рыночного саморегулирования, а планирование, будь то директивное или индикативное, может быть лишь результатом добровольного соглашения всех кооперативов.

В дальнейшем, после смерти Ленина, в ходе жарких теоретических дискуссий периода нэпа постепенно набирала силу точка зрения, в соответствии с которой товарно-денежные отношения есть лишь атрибут переходного

---

1 Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 17. С. 127.
2 Там же. Т. 43. С. 276.
3 Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 44. С. 225 — 226.
4 Там же. Т. 45. С. 373, 376.

периода и должны отмереть, когда социализм будет в основном построен. В конце 20-х — начале 30-х годов многие авторы проектировали переход от торговли к плановому продуктообмену; Наркомторг даже принял решение создать специальный научно-исследовательский институт, который должен был изучать проблемы потребления, обмена и распределения на всех стадиях перехода от рыночного товарооборота к плановому продуктообмену. После разгрома в начале 30-х годов так называемой "правой оппозиции", самым видным представителем которой был Н. Бухарин, отрицание товарно-денежных отношений при социализме стало абсолютно преобладающей теоретической концепцией.

Однако даже в 30-е годы, в условиях широкого распространения директивного планирования, товарно-денежные отношения в реальной жизни никак не хотели исчезать. Разрыв между теорией, которая отрицала действие закона стоимости и существование товарного производства при социализме, и действительностью, из которой, вопреки всему, все же не удавалось изгнать деньги, был налицо. В начале 1941 г. поэтому при обсуждении макета учебника политэкономии в ЦК ВКП(б) Сталин высказался против тех экономистов, которые отрицали действие объективных экономических законов при социализме, в том числе и действие закона стоимости, выдвинув положение о существовании при социализме товарного производства.

Такой подход был далее закреплен в ходе экономической дискуссии 1951 г., посвященной обсуждению того же макета учебника, в вышедшей в следующем году работе Сталина "Экономические проблемы социализма в СССР" и, наконец, в появившемся в 1954 г. первом советском учебнике политической экономии. Там утверждалось, что при социализме существует "товарное производство особого рода", что обусловлено существованием двух форм собственности — государственной и колхозной (в государственном секторе, в той его части, которая производит средства производства, наличие товарно-денежных отношений вообще отрицалось). Предполагалось, что, по мере того как колхозная собственность, превращающаяся в тормоз дальнейшего развития производительных сил, будет подтягиваться до уровня общенародной, станет осуществляться и переход от товарного обращения к прямому продуктообмену.

В последующем этот примитивный взгляд был отвергнут, и после ряда дискуссий в конце 50-х и в 60-х годах основная часть политэкономов пришла к выводу, что товарное производство сохраняется при социализме постольку, поскольку объективно существует потребность в хозяйственной самостоятельности отдельных производственных единиц (предприятий, колхозов), и, следовательно, неизбежна их определенная хозяйственная обособленность.

Совершенно новый поворот дискуссии о товарно-денежных отношениях в социалистическом хозяйстве в 60-е годы дало развитие теории оптимального планирования социалистической экономики, о которой уже говорилось (глава VI). "Оптимальщики" выдвинули тезис о том, что установление реальных цен на базе объективно обусловленных оценок является именно социалистическим, специфически социалистическим принципом ценообразования, ибо построенные таким образом цены оказываются по существу лишь способом реализации оптимального народнохозяйственного плана и потому отвечают природе социализма как сознательно оптимизируемой социально-экономической системы. Не отрицая наличие товарно-денежных **отношений**, связанных с обособленностью хозяйственных единиц, они вместе с тем подчеркивали, что товарно-денежные, ценностные **формы** (объективно обусловленные оценки) независимо от того, насколько развиты товарно-денежные отношения, могут и должны быть способом осуществления планомерности в развитии социалистического производства.

К середине 80-х годов советская политэкономия пришла с довольно запутанным и противоречивым теоретическим багажом: товарно-денежные отношения вроде бы получили "права гражданства", но никто не мог толком объяснить, в чем же именно они состоят и где их искать в реальной хозяйственной жизни, в которой план по номенклатуре охватывал 100% выпуска. Политэкономы продолжали громить теорию "рыночного социализма", доказывая, что рынок в целом и в общем несовместим с социализмом, что главным регулятором должен быть план и только план, что речь может идти только об использовании (часто добавлялось — планомерном использовании) товарно-денежных отношений в этой плановой системе. Некоторые теоретики, признавая наличие товарно-денежных отношений, отрицали, тем не

менее, существование товарного производства при социализме, и вся конструкция, таким образом, повисала в воздухе.

В сознании политэкономов рынок был прочно связан с диспропорциями, несбалансированностью, спекуляцией и неравномерным распределением доходов. Рынок по существу ассоциировался с чем-то похожим на базар, толкучку, одесский "привоз", где честного человека могут попросту надуть. В стремлении избежать этих дефектов рынка делалась ставка на централизованное регулирование, на рациональный, разумный, оптимальный и непогрешимый план, точно следуя которому экономика могла бы работать как хорошо отлаженная машина. Предполагалось, что если превратить все общество в гигантскую фабрику, работающую по единому плану, то удастся избежать связанных с рыночными диспропорциями потерь и повысить эффективность производства — ведь труд на крупном предприятии производительнее, чем в единоличной кустарной мастерской.

В жизни, однако, оказалось все наоборот. Усиление регулирования, вплоть до прямого планирования объемов производства, предпринимаемое вроде бы в интересах дела и из самых благих побуждений, для повышения эффективности экономики, привело на практике к замедлению темпов роста, а порой и к прямому падению производительности, к снижению результативности самого регулирования. Экономически рациональный и оправданный баланс между централизованным и автоматическим регулированием, между планом и рынком, баланс, соблюдение которого необходимо в любой экономике, основанной на разделении труда, у нас, в административной системе, оказался сильно смещенным в сторону централизма, директивного планирования. И результат не замедлил сказаться: практически по всем позициям потери в плановой экономике оказались намного выше, чем в рыночной. Для лечения недугов рынка было фактически использовано слишком сильное лекарство и к тому же в чрезмерных дозах. Здоровье экономики от такой неумеренной "плановой терапии" только ухудшилось. "Всеохватывающий" план лег на экономику тяжким бременем, подавив ее потенциальные способности к росту и саморазвитию.

Сейчас, наверное, остается все меньше и меньше экономистов, питающих какие-то иллюзии в отношении чу-

дотворных способностей плана. История вынесла суровый приговор всеобъемлющему директивному планированию. Мы убедились на собственном опыте: попытки устранить все, абсолютно все мелкие и мельчайшие дефекты рынка во что бы то ни стало, невзирая на затраты, в известном смысле схожи с безумным намерением поджечь дом, чтобы приготовить яичницу.

Вполне вероятно, что в будущем по мере возрастания наших знаний об экономических законах и наших способностей предсказывать хозяйственное развитие плановые методы смогут давать все лучшие и лучшие результаты, и их использование поэтому можно будет расширить. Но сейчас пропасть между всем многообразием хозяйственных пропорций и теми немногими из них, которые действительно можно более или менее обоснованно спланировать, настолько велика, что просто не хватает воображения представить, как когда-либо в обозримой перспективе или пусть даже через 50 — 100 лет мы окажемся в состоянии эффективно планировать в натуре хотя бы важнейшие позиции производства.

И сейчас, и в обозримой перспективе, другими словами, наиболее разумным принципом организации любого сложного общественного хозяйства, будь то капиталистическое или социалистическое, может быть только рынок, рыночная самонастройка, дающая наилучший баланс выгод и издержек в сравнении со всеми другими известными способами регулирования. Именно рыночная автоматика должна быть главным, основным, преобладающим средством поддержания многочисленных взаимосвязей и пропорций воспроизводства. И использовать надо не товарно-денежные отношения в плановой системе, а, наоборот, — плановые методы в рыночном в основе своей хозяйстве. Причем использовать крайне осторожно и осмотрительно, ибо любой хороший метод или способ регулирования, продолженный за пределы разумного, превращается в свою противоположность.

Как и в естественных науках, и в инженерном деле, в экономике, по-видимому, существует довольно универсальный принцип падения предельной эффективности регулирования при чрезмерном его усилении. В самом общем виде этот принцип, вероятно, может быть сформулирован так: начиная с определенного момента, увеличение и ужесточение регулирования дает все меньшую от-

дачу, издержки регулирования возрастают быстрее, чем выгоды, так что его эффективность начинает снижаться.

Скажем, повышение цены на водку увеличивает доходы казны только до определенного предела, ибо когда цена становится слишком высокой, растет подпольная экономика — самогоноварение, борьба с которым поглощает больше средств, чем дают доходы от повышения цены, или же вообще становится практически неэффективной. В 1987 г., например, милиция смогла конфисковать только 0,4 млн. декалитров браги и самогона при общем его производстве 180 млн. декалитров и только 167 тыс. самогонных аппаратов из тех миллионов, которые насчитываются в стране. Подпольное производство спиртного приобрело, следовательно, такой размах, что его ликвидация или даже ограничение становятся уже практически невозможными, ибо требуют таких затрат, которые не могут быть оправданы никакими мыслимыми выгодами.

Подобная зависимость явно прослеживается, между прочим, и в развитии индивидуального и кооперативного сектора нашей экономики. Не только и даже не столько налоговые ставки, но весь пресс бюрократического регулирования настолько значителен, что частник из подпольной экономики, где он обитает давно, пока что не собирается перебираться в легальную, и государство между тем теряет огромные потенциальные доходы от налогов.

Или другой пример. С давних пор у нас действуют строжайшие инструкции, регламентирующие любой расход драгоценных металлов на производственные нужды. Каждое предприятие, имеющее дело с золотом, серебром или платиной, обязано руководствоваться детальнейшими планами их учета, сбора, хранения и сдачи, масса людей занята разработкой и выполнением этих планов, существует огромный штат контролеров и ревизоров, но драгметаллы все равно попадают в отходы и на свалки, откуда их извлекают умельцы. Затраты на административное регулирование здесь явно превышают результаты. Скажем, вся Академия медицинских наук должна сдать за год несколько сот граммов серебра, выудив его из списываемой медицинской техники: стоимость этого серебра — несколько сот рублей, а годовая зарплата инженерно-технических работников, обеспечивающих этот прибыток, — сотни тысяч рублей.

Возможна, однако, и более широкая трактовка принципа падения эффективности регулирования, а именно — в плане нахождения оптимального соотношения между сознательным и автоматическим регулированием, между централизмом и самонастройкой, между планом и рынком. При такой постановке вопроса, если воспользоваться аналогией из физики, речь идет по существу об оптимальной мере энтропии (неупорядоченности, анархии, хаотичности) в социально-экономическом организме. Рост энтропии приближает систему к состоянию равновесия, а попытки снизить ее сопровождаются только падением коэффициента полезного действия: чем сильнее зарегулированность, чем больше запретов, призванных ликвидировать потери, тем ниже отдача. Стремление организовать все рационально, без малейших потерь напоминает поиски способа полного превращения всей тепловой энергии в механическую с целью изобрести вечный двигатель.

Так, в административной системе сфера действия самонастройки благодаря стараниям плановиков сузилась настолько, что издержки централизованного регулирования стали намного превышать выгоды. Платой за снижение энтропии системы стало резкое падение ее коэффициента полезного действия. Вечный двигатель изобрести не удалось: обнаружилось, что потери неизбежны и любые попытки устранить их целиком и полностью вызывают еще большие потери. Законы экономики оказались не менее непреложными, чем законы природы.

Здесь, однако, аналогия с физикой кончается и начинаются специфически общественные закономерности. Замена рыночной самонастройки централизованным планированием в жизни, в действительности, произошла отнюдь не потому, что ошиблись политэкономы — хотели, мол, изобрести экономический "вечный двигатель", да не получилось. Наоборот, ученые-экономисты "ошиблись" потому, что жизнь пошла именно так, а не иначе, потому, что бюрократия победила рынок, потому, что победившей бюрократии было выгодно, чтобы ученые "ошиблись", наконец, потому, что тех экономистов, которые упорно отказывались "ошибаться", в свое время просто уничтожили физически.

Развитие экономической теории только отражало то, что происходило в реальности, а экономика развивалась по своим законам, мало "прислушиваясь" к рекоменда-

циям профессиональных экономистов. И если административная система все эти годы не слишком изменялась, то виной тому не отсутствие идей, но отсутствие желания или возможностей практически воплотить их в жизнь. В экономике, как и в технических науках, самым слабым звеном неизменно оказывался именно этап внедрения.

О современном уровне экономических исследований в нашей стране — разговор особый. Ограниченные, контролируемые сверху масштабы дискуссий и административные методы решения научных разногласий, худосочная статистика и запреты на исследования многих кардинальных проблем, искусственно воздвигнутые барьеры на пути международного обмена идеями и пренебрежительное отношение к западным экономическим исследованиям, как к сплошь вульгарным и апологетическим, — все это не могло не сказаться на развитии экономической науки, имеющей, как и всякая другая, мировой характер. Но сказать, что ученые-экономисты только в долгу перед народом, все-таки нельзя, ибо во все времена были исследователи, предложения которых о хозяйственном расчете, самофинансировании и экономических методах управления не реализовывались, не осуществлялись на практике, и не по их вине.

Сейчас, когда постепенно рассеивается туман, покрывавший долгое время важнейшие периоды развития биологии и истории, кибернетики и генетики, хочется надеяться, что будет написана и правдивая, полная история отечественной экономической мысли. И если уж говорить, кто у кого в долгу, то, наверное, плановики и работники разных "аппаратов" — перед учеными-экономистами.

Но и это еще не все. Это лишь часть правды. Дело, конечно, не в "плохих" плановиках, которые "не послушались" "хороших" экономистов, ибо даже бюрократический управленческий аппарат, принимавший важнейшие решения, вопреки распространенному мнению, отнюдь не контролировал реальную хозяйственную ситуацию.

Плановики считали, что могут все, что именно они определяют направления развития экономики и регулируют ее многообразные пропорции и зависимости. На самом же деле не было ничего более далекого от истины. Результаты действий плановых органов были трудно предсказуемы, а порой и прямо противоположны ожи-

давшимся. Система оказалась могущественнее плановиков: не они вели ее за собой, а она их. Как и всякий сложный организм, закономерности развития которого плохо изучены, экономическая система "поглощала", "растворяла" в себе предписания и запреты директивных органов, продолжая жить своей собственной жизнью, двигаться своим, только ей известным путем, смывая или в крайнем случае огибая, подобно могучей реке, все воздвигавшиеся препятствия.

Совсем недавно наша неспособность как-то повлиять на сложившийся ход вещей была особенно заметной. "В плановом, по идее, государстве мы давно развиваемся стихийно... Планы проштамповывают развитие инерционное, фиксируют то, что катится само собой, из пятилетки в пятилетку" [1]. Эти слова принадлежат известному нашему экономисту члену-корреспонденту АН СССР Н. Петракову и как нельзя более точно отражают суть дела, ибо нет ничего более анархичного, чем несбалансированный план. Стихийность, анархия не означают в данном случае, разумеется, отсутствия закономерностей, но определяют форму, характер действия экономических законов: последние реализуются не через указания и предписания плановых органов, но помимо них, а часто и вопреки им.

До сих пор мы, похоже, мало задумываемся о реальных, "всамделишных", а не придуманных в кабинетах политэкономами закономерностях развития административной системы, бывшей не то что частью нашей жизни, но ее главным стержнем более полувека. Между тем достаточно очевидно, что индустриализация за счет сельского хозяйства, "перегибы" коллективизации, агрессивная нетерпимость ко всем рыночным, товарно-денежным отношениям и многое другое — это не следствие злого умысла одного человека или даже какой-то социальной группы, но объективные закономерности становления административной системы, наблюдавшиеся, кстати сказать, впоследствии в больших или меньших масштабах и в других социалистических странах.

Хозяйственные диспропорции, рост запасоемкости и недогрузки производственных мощностей, ориентация на получение сиюминутной выгоды за счет перекладывания издержек "на потом", опережающий рост цен на готовые

---

[1] Литературная газета. 1987. 3 июня.

изделия в сравнении с ценами на промышленное и сельскохозяйственное сырье, изъятие прибавочного, а иногда и необходимого продукта из сельского хозяйства в пользу промышленности и опять-таки многое другое — это тоже объективные закономерности, правда, уже не становления, а функционирования и развития административной системы. И наконец, видимо, не менее закономерно и то, что только на определенном этапе своего развития административная система исчерпывает себя, саморазрушается, заменяется экономическими стимулами или рыночной самонастройкой.

Конечно, ничего не разрушается и не создается само по себе, огромное значение имеет субъективный фактор, в том числе и отдельные личности. Но ведь материалистическое понимание истории как раз и состоит в признании того, что действия больших групп людей и отдельных личностей являются исторически обусловленными, определяются социально-экономическими факторами. Взаимодействие интересов больших групп людей, различающихся по известным признакам, в конечном счете является движущей пружиной развития любого общества.

К сожалению, данная тема — социально-классовая структура — до сих пор, несмотря на ощутимые позитивные сдвиги последних лет, по существу остается закрытой для серьезных научных исследований. Однако продолжать обходить ее — значит оставлять и дальше без ответа вопрос о возможностях, границах и перспективах экономических реформ.

Разве мало в истории примеров, когда благородные и возвышенные идеалы, прогрессивные и разумные устремления отдельных влиятельных лиц и даже больших социальных групп так и оставались только идеалами и устремлениями, не находя практического воплощения? К худшему или к лучшему, жизнь в целом и экономическая жизнь в частности имеет свойство идти своим чередом, "отбирая" из бесчисленных реформаторских идей только те, которые "подходят" ей в данный момент и в данном месте.

До сих пор мы, похоже, так и не осознали до конца это соотношение объективных и субъективных факторов в экономическом развитии. У нас много пишется сейчас о том, как надо перестроить экономический механизм, чтобы обеспечить и рост эффективности, и социальную

справедливость, выдвигаются многочисленные проекты идеальной организации хозяйственной жизни. Ни в коей мере не пытаясь приуменьшить важность подобных разработок, заметим все-таки, что при таком подходе часто упускается из виду, что советская экономика — сложившийся организм, обладающий собственными внутренними закономерностями функционирования и развивающийся во многом независимо от благих пожеланий экономической науки и самых совершенных и рациональных рецептов общественного переустройства.

Все это лишний раз свидетельствует о необходимости серьезного, свободного от эмоций, трезвого и всестороннего анализа и нашего прошлого, и настоящего. Слишком долго мы ждали перемен — нельзя допустить, чтобы сейчас мы погубили дело из-за "мелочей". Ошибки, естественно, будут, их не может не быть, но тем важнее нам избежать тех, которые мы в состоянии предвидеть. Празднично-маршевый, "шапкозакидательский" тон, нет-нет да и проскальзывающий в отдельных выступлениях (наметили — значит выполним), здесь не менее вреден, чем пессимизм. Такой подход сродни бытовавшим когда-то представлениям о возможности "перевоспитать" овес в пшеницу, повернуть реки вспять или "отменить" закон стоимости.

Развертывающаяся перестройка, как и всякий социально-экономический процесс, имеет свои законы, и оставлять их без внимания по меньшей мере неосмотрительно. Перестройка — это, кроме всего прочего, и политический процесс, исход которого зависит, естественно, от соотношения сил сторонников и противников перемен. Радикальность экономических реформ сейчас, как, впрочем, и всегда, определяется глубиной этих политических сдвигов. Без ломки нынешней политической структуры, в центре которой высится бюрократическая пирамида, все экономические преобразования могут остаться только благими пожеланиями.

По существу речь идет сейчас о перераспределении власти — от бюрократии к трудовым коллективам и населению. Замена бюрократического регулирования рыночным предполагает, что основная часть нынешних прав и функций вообще будет отобрана у аппарата и передана непосредственным производителям — трудовым коллективам, в то время как демократизация означает, что исполнение всех оставляемых у аппарата функ-

ций будет поставлено под полный и строгий контроль населения. Политический смысл перестройки сводится, таким образом, к расширению формальной и реальной власти производственных коллективов и трудящихся за счет ограничения власти бюрократии. И в конце концов от того, насколько решительным и эффективным окажется такое перераспределение власти, зависит и ход экономических реформ.

Переломным рубежом в политической жизни страны стала XIX партийная конференция. Впервые за многие десятилетия состоялось беспрецедентное по своей откровенности, серьезное, честное и по существу всенародное обсуждение наболевших проблем. Конференция и состоявшиеся затем пленумы ЦК и сессия Верховного Совета наметили основные направления реформы всей политической системы — радикальная демократизация выборов партийных и советских органов, свободное развитие разнообразных общественных организаций, разделение законодательной, исполнительной и судебной власти и создание правового государства, образование постоянно действующего и реально функционирующего парламента, способного контролировать деятельность правительства, и т.д. На апрель 1989 г. намечены всесоюзные выборы и проведение съезда народных депутатов, которому предстоит сформировать новые органы государственной власти; осенью 1989 г. предстоят выборы в республиканские и местные Советы.

Политика властно вторгается в нашу повседневную жизнь; выборы в трудовых коллективах уже никого не оставляют равнодушными, множатся общественные организации и политические движения, общественный климат в стране действительно меняется на глазах, меняется в принципе — в этом, пожалуй, и состоит самое главное и обнадеживающее достижение последних лет. Все больше людей стряхивают с себя оцепенение застойного периода, заново обретают гражданское достоинство и включаются в политическую борьбу.

В стране сейчас фактически сложилась революционная ситуация. ”Верхи” не могут больше управлять, а ”низы” больше не хотят жить по-старому. Но революция — значит революция. Мы уже вступили на этот путь. Решения июньского (1987 г.) Пленума ЦК КПСС и XIX партийной конференции по своим потенциальным последствиям имеют истинно революционное значение для

судеб страны. Однако революция сверху отнюдь не легче революции снизу. Успех ее, как и всякой революции, зависит прежде всего от стойкости, решительности революционных сил, их способности сломать сопротивление отживших свое общественных настроений и структур.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Николай Шмелев, Владимир Попов
"НА ПЕРЕЛОМЕ:
ПЕРЕСТРОЙКА ЭКОНОМИКИ В СССР"

Заведующий редакцией *К.Г.Ликутов*
Редактор *С.И. Красильщик*
Художник *Н.В. Старцев*
Художественный редактор *В.В. Анохин*
Технические редакторы *Л.А. Ряховская, А.С. Денисова*
Корректор *Л.В. Устинова*
Технолог *В.Ф. Егорова*

ИБ 10264

Сдано в набор 25.09.88 г. Подписано в печать 20.02.89 г. ВТ08002
Формат издания 84x108/32. Бумага типографская № 1, 70 г/м^2.
Гарнитура Таймс. Высокая печать.
Усл. печ. л. 22,68. Уч.-изд л. 24,82.
Заказ № 904. Изд. № 8185. Цена 2 р. 40 к.

Издательство Агентства печати Новости
107082, Москва, Б. Почтовая ул., 7.

Типография Издательства Агентства печати Новости
107005, Москва, ул. Ф. Энгельса, 46.

2 р. 40 к.





ШМЕЛЕВ Николай Петрович — доктор экономических наук, профессор. Родился в 1936 г. В 1958 г. окончил экономический факультет Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. В 1958 — 1983 гг. работал в Институте экономики и Институте экономики мировой социалистической системы АН СССР, в Отделе пропаганды ЦК КПСС, с 1983 г. — в Институте США и Канады АН СССР, в настоящее время — в должности заведующего отделом внешнеэкономических проблем США. Автор ряда научных монографий и множества статей по проблемам мировой экономики, среди которых: "Социализм и международные экономические отношения". М., 1979; "Всемирное хозяйство: тенденции, сдвиги, противоречия". М., 1987 и др. Публицистические статьи по актуальным проблемам советской экономики, написанные им в последние годы, получили широкий резонанс.

ПОПОВ Владимир Викторович — кандидат экономических наук. Родился в 1954 г. В 1976 г. окончил экономический факультет МГУ и с тех пор работает в Институте США и Канады, в настоящее время в должности старшего научного сотрудника. Автор научных монографий и статей по проблемам мировой экономики ("США — Канада: взаимодействие национальных экономических циклов". М., 1988 и др.). В последние годы выступает в печати по проблемам советской экономики.

ИЗДАТЕЛЬСТВО
АГЕНТСТВА ПЕЧАТИ НОВОСТИ